

INVESTIRANJE U SOCIJALNA PREDUZEĆA U SRBIJI

STANJE TRŽIŠTA
SOCIJALNIH INVESTICIJA
I POTENCIJALI ZA RAZVOJ

Projekat implementira:

smart
KOLEKTIV

Partneri:



Zahvaljujući podršci:



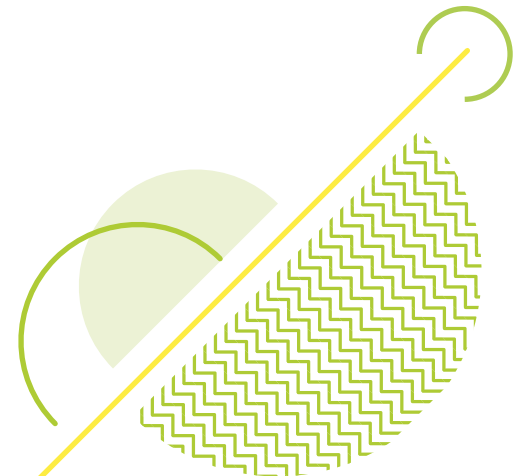
Funded by the European Union

Publikacija je izrađena u okviru projekta

Finansiranje socijalnih preduzeća u Srbiji – Izgradnja partnerstava i modela za održivi razvoj tržišta investiranja u socijalna preduzeća.

INVESTIRANJE U SOCIJALNA PREDUZEĆA U SRBIJI

Stanje tržišta
socijalnih investicija
i potencijali za razvoj



Impressum

Izdavač:

Smart kolektiv

Za izdavača:

Neven Marinović, izvršni direktor

Urednice:

Neda Stanković

Ivana Stančić

Saradnici:

Aleksandar Vuksanović

Matthew Kirshner

Dizajn:

Vjeko Sumić

Beograd, 2017



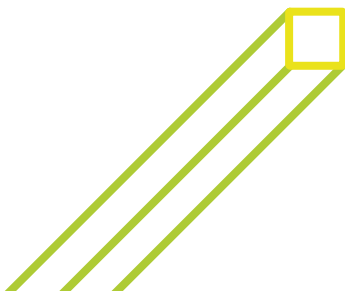
Izdavač:

Zahvaljujući podršci:

smart
KOLEKTIV



Ova publikacija nastala je uz podršku Evropske komisije. Izneti stavovi predstavljaju isključivo stavove autora i ne predstavljaju nužno stavove Evropske komisije. Evropska komisija ne može biti odgovorna za upotrebu informacija sadržanih u ovoj publikaciji.

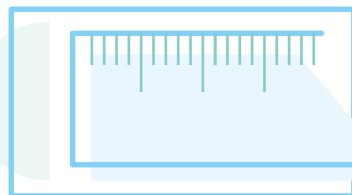


Sadržaj



Izazovi i potrebe socijalnih preduzeća u Srbiji

06 – 29



Finansiranje socijalnih preduzeća – instrumenti i najbolje prakse

30 – 53



Finansijski instrumenti za socijalna preduzeća u Srbiji

54 – 59



Preporuke za razvoj instrumenata za finansiranje socijalnih preduzeća u Srbiji

60 – 67



Literatura

70 – 72

Uvod

Modeli socijalne ekonomije počeli su da se pojavljuju tokom prošle decenije. Trenutna procena je da u Srbiji posluje oko 1200 socijalnih preduzeća. Iako su ove organizacije usmerene na ostvarivanje pozitivnog uticaja u društvu i obezbeđivanje inovativnih i održivih rešenja za brojne društvene izazove, i dalje se suočavaju sa nedostatkom podsticajnog okruženja za intenzivniji razvoj praćen snažnijim uticajem.

Jedan od glavnih izazova za razvoj socijalne ekonomije u Srbiji je pristup finansiranju. Prisutan je sve veći broj novih socijalnih preduzeća, isto kao i onih koja su ranije osnovana, koja bi želela da razviju i prošire svoje poslovanje ali nemaju pristup adekvatnim finansijskim instrumentima. Sektor se u najvećoj meri oslanja na finansiranje putem bespovratnih sredstava, donacija i subvencija. Dostupni finansijski instrumenti koje obezbeđuju država, razvojni fondovi i poslovne banke nisu prilagođeni specifičnim potrebama socijalnih preduzeća. Finansijski i društveni aspekti se ne uzimaju u obzir na adekvatan način i nisu fleksibilni kada je reč o različitim pravnim oblicima funkcionisanja socijalnih preduzeća.

Pristup investiranja u preduzeća sa pozitivnim društvenim uticajem bavi se pomenutim nedostatkom adekvatnog finansiranja. U okviru ovog pristupa u obzir su uzeti i finansijski prinosi i uticaj koji se ostvaruje u društvu, a nudi čitav niz različitih finansijskih instrumenata koji istovremeno omogućavaju rast poslovanja

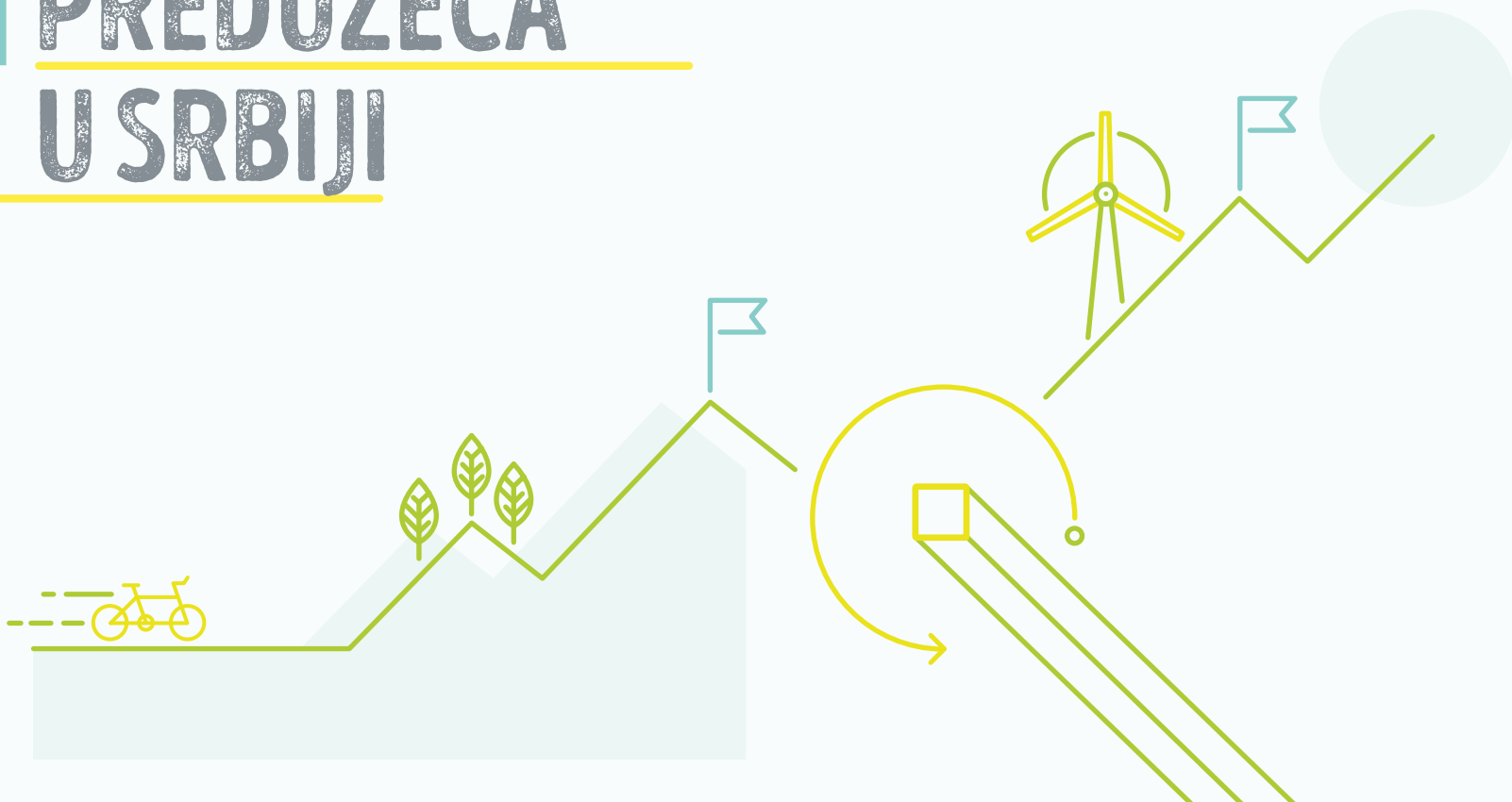
(proizvodnje, prodaje, obrta) i uticaja (smanjenje i sprečavanje siromaštva, podrška ranjivim grupama, zaštita prirode, itd.).

Prateći trend programa investiranja u preduzeća sa pozitivnim društvenim uticajem koji se pokreću širom Evropske unije, kao i potrebu sektora za adekvatnim finansijskim instrumentima, Smart kolektiv je inicirao razvoj tržišta investiranja u preduzeća sa pozitivnim uticajem u društvu u Srbiji. Publikacija pruža pregled trenutnog stanja u pogledu ponude i tražnje u Srbiji, kao i instrumenata za investiranje u preduzeća usmerena na rast pozitivnog društvenog uticaja i najbolje prakse iz Evropske unije. Takođe navodi i preporuke za razvoj tržišta investiranja u preduzeća sa pozitivnim društvenim uticajem koje su formulisane u okviru konsultativnog procesa sa predstavnicima svih sektora tokom 2017. godine.

Publikacija je izrađena u okviru projekta **Finansiranje socijalnih preduzeća u Srbiji – Izgradnja partnerstava i modela za održivi razvoj tržišta investiranja u socijalna preduzeća.**

Smart Kolektiv realizuje projekat u partnerstvu sa **Erste Bankom** i **Oksigen Labom** tokom 2017. i 2018. godine sa ciljem razvoja Finansiranja socijalnih preduzeća u Srbiji. Projekat je podržan u okviru *EU Programa za zapošljavanje i socijalne inovacije- EaSI (2014-2020) - Aktivnosti za podsticanje tražnje i ponude tržišta finansiranja socijalnih preduzeća.*

IZAZOVI I POTREBE SOCIJALNIH PREDUZEĆA U SRBIJI



0 istraživanju

Istraživanje¹ je sprovedeno tokom februara i marta 2017. godine s ciljem da se pored mapiranja aktuelnih izazova i potreba socijalnih preduzeća, detaljnije analiziraju i potrebe u vezi sa finansiranjem i spremnošću socijalnih preduzeća da se finansiraju iz različitih izvora. Rezultati istraživanja uzeti su u obzir prilikom definisanja preporuka za razvoj instrumenata za socijalna preduzeća koje se nalaze u drugom delu publikacije.

Istraživanje je sprovedeno putem onlajn upitnika, na koji je odgovorilo **75 predstavnika** organizacija i socijalnih preduzeća.

Nakon analize dobijenih podataka, odabrano je **40 ispitanika** koji se mogu podvesti pod pojam socijalnog preduzeća.

Poziv za učešće u istraživanju je poslat kroz postojeće baze socijalnih preduzeća kojima raspolaže Smart kolektiv, SENS mreža i partnerske organizacije Smart kolektiva. Podaci su obrađeni na uzorku od 40 socijalnih preduzeća. Socijalnim preduzećima koja su učestvovala u istraživanju je garantovana poverljivost podataka te se svi prikupljeni podaci prikazuju zbirno. ◦

Za potrebe istraživanja i dalje analize podataka, socijalnim preduzećima se smatraju sva pravna lica koja deluju po principima socijalnog preduzetništva - male zadruge, udruženja građana, društva sa ograničenom odgovornošću, zanatske radionice, poljoprivredna gazdinstva itd.

U radu smo koristili definiciju socijalnih preduzeća koja je usvojena na nivou Evropske Unije: Socijalna preduzeća usmerena su na ostvarivanje pozitivnog uticaja na zajednicu (društveni, socijalni i životna sredina), pre nego na uvećavanje kapitala. Preduzeća koja proizvode dobra ili pružaju usluge na tržištu, na preduzetnički i inovativan način. Ova preduzeća često zapošljavaju najranjivije kategorije društva (socijalno isključene osobe). Na taj način, ova preduzeća doprinose društvenoj koheziji, zapošljavanju i smanjenju nejednakosti. (Evropska komisija, 2017).

1 – Istraživanje je sproveo tim Smart kolektiva



Struktura uzorka



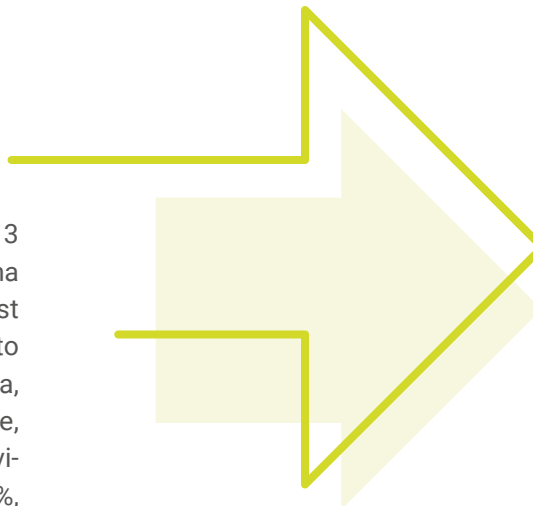
U pogledu **pravne forme**, u okviru ispitanog uzorka 85% učesnika istraživanja registrovano je u formi udruženja građana, 12.5% posluje kroz formu društva sa ograničenom odgovornošću, dok 2.5% ima pravnu formu preduzetničke radnje.

Prema **godini osnivanja**, 5% obuhvaćenih socijalnih preduzeća je osnovano pre devedesetih, 7.5% tokom devedesetih, 50% tokom dvehiljaditih i 37.5% nakon 2010. godine.

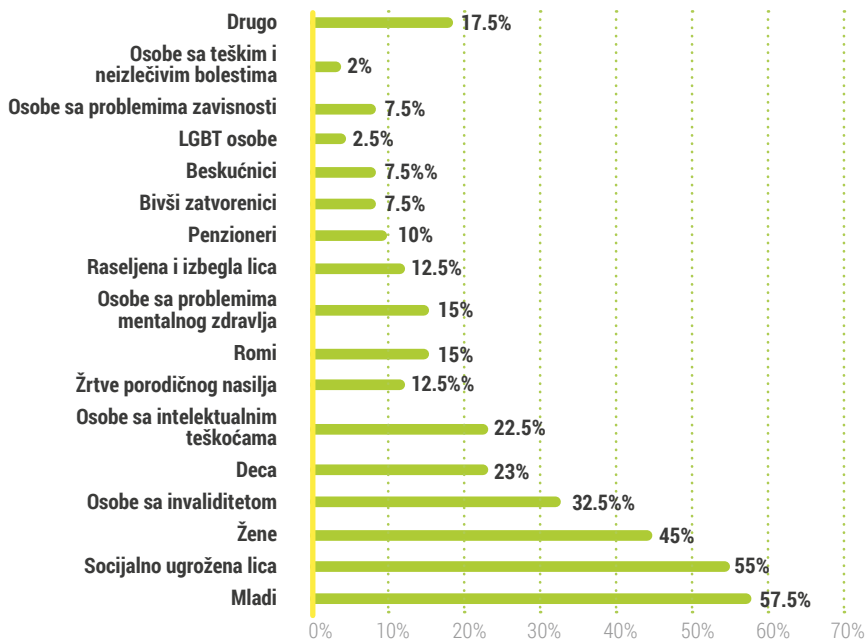
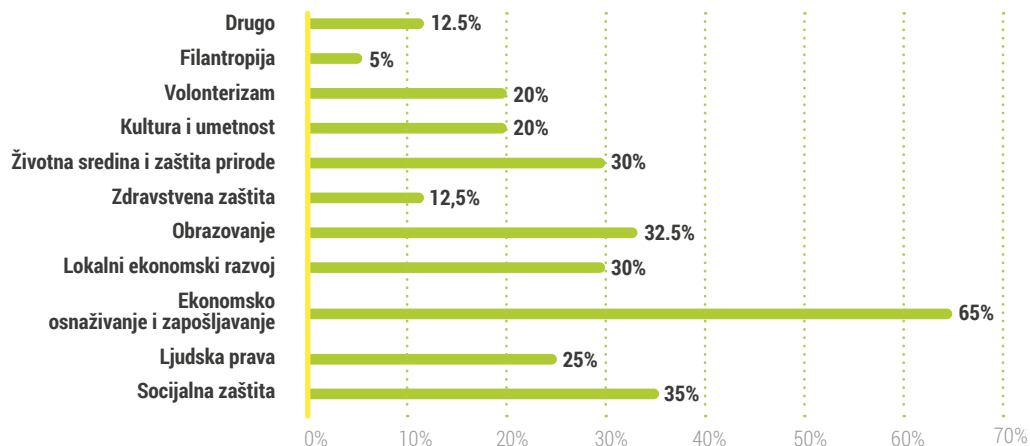
1. Društvena misija

Oblast društvenog uticaja

U pogledu društvenog uticaja ispitanici su mogli da biraju do 3 oblasti koje su u fokusu njihovog delovanja. Prema rezultatima istraživanja ekonomsko osnaživanje i zapošljavanje je oblast na koju su najviše usmerena ispitana socijalna preduzeća, što je slučaj sa 65%. Socijalnom zaštitom se bavi 35% ispitanika, obrazovanjem 32.5%, životnom sredinom i zaštitom prirode, kao i lokalnim ekonomskim razvojem po 30%, ljudskim pravima 25%, kulturom i umetnošću, kao i volonterizmom po 20%, zdravstvenom zaštitom 12.5% i filantropijom 5% ispitanika.



**OBLAST
DRUŠTVENOG
UTICAJA**



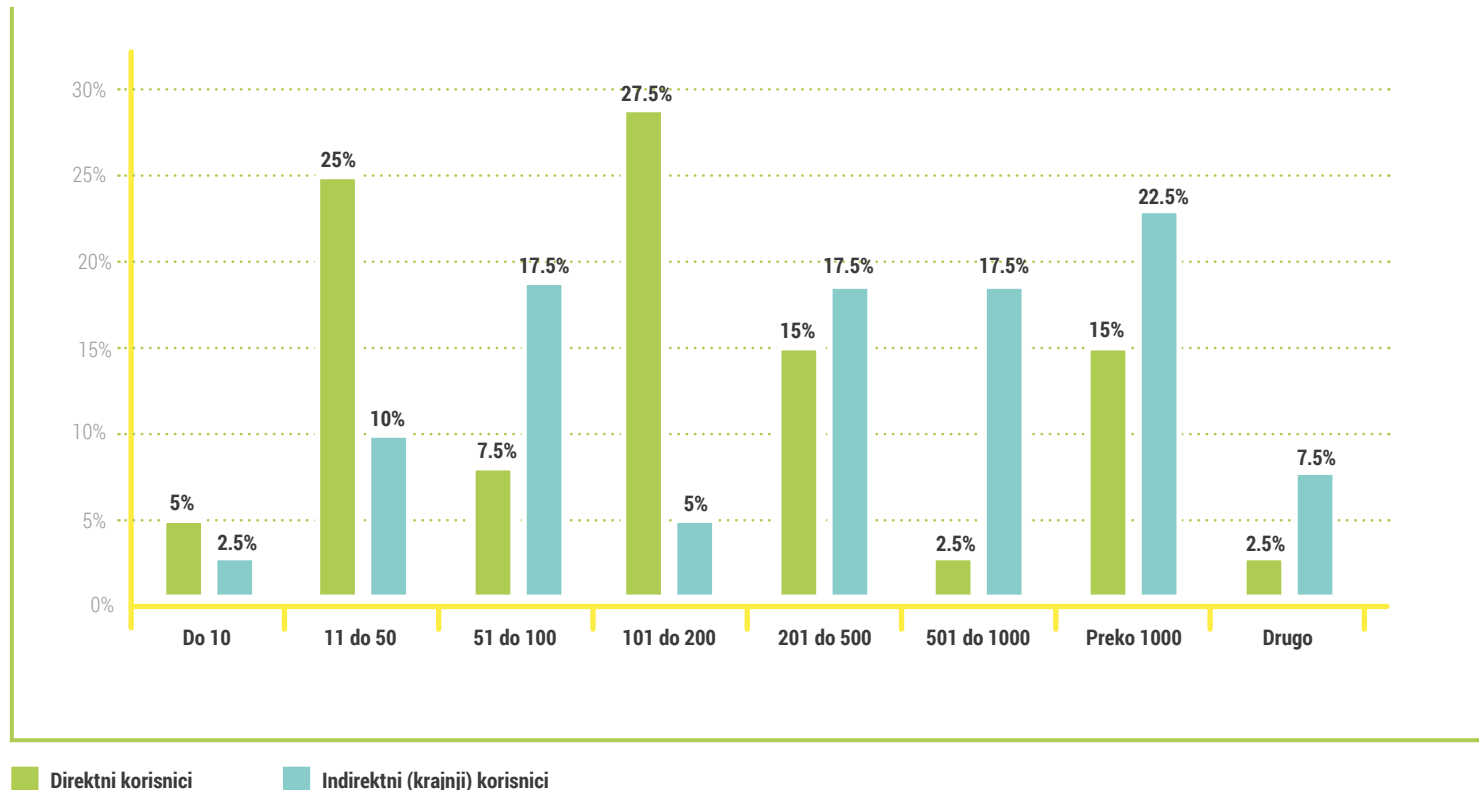
Ciljne grupe

Kada su u pitanju ciljne grupe, neka socijalna preduzeća su fokusirana samo na jednu ciljnu grupu (npr. osobe sa intelektualnim teškoćama), a neka su kroz svoje aktivnosti usmerene na više marginalizovanih grupa. Ispitana socijalna preduzeća najviše rade sa mladima, što je slučaj sa 57.5% organizacija. Sledi 55% socijalnih preduzeća koja kroz svoje aktivnosti pružaju podršku različitim socijalno ugroženim licima. Žene su ciljna grupa za 45%, a osobe sa invaliditetom su u fokusu rada za 32.5% socijalnih preduzeća.

Direktni i indirektni (krajnji) korisnici

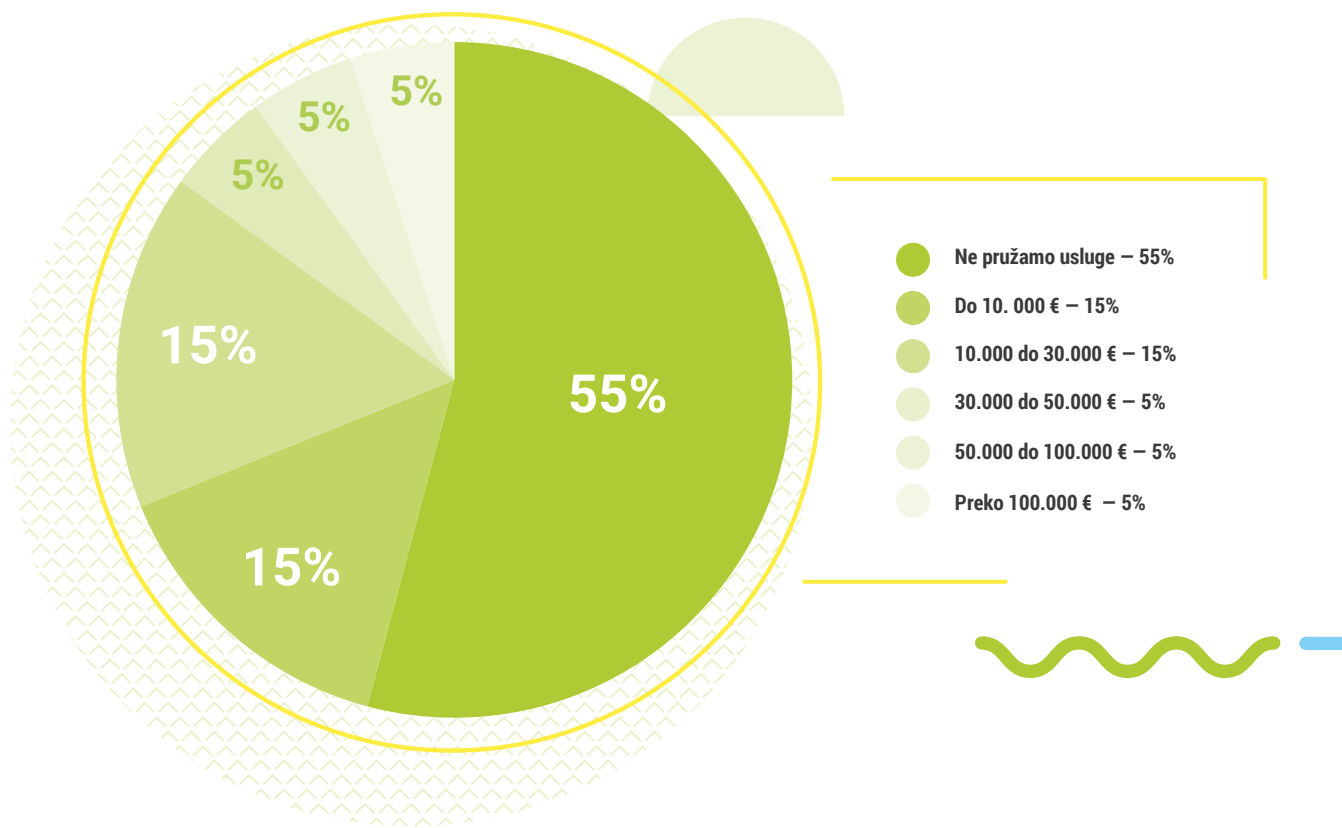
Upitnikom je ispitan i broj korisnika socijalnih preduzeća, kako direktnih tako i krajnjih. Direktni korisnici su oni koji neposredno dobijaju određenu uslugu organizacije ili socijalnog preduzeća (npr. korisnici dnevnog boravka za osobe sa intelektualnim teškoćama), dok su indirektni ili krajnji korisnici svi kojima je generalno unapređen kvalitet života kroz aktivnosti socijalnog preduzeća (npr. porodica i prijatelji primarnih korisnika, građani itd.). U zavi-

snosti od tipa aktivnosti i specifičnosti ciljne grupe kao i mesta gde deluje organizacija i resursa koji su im dostupni, ovaj opseg se znatno razlikuje. Najveći broj organizacija ima između 100 i 200 direktnih korisnika što je slučaj sa 27.5 % organizacija, a kada su u pitanju krajnji korisnici, najveći broj organizacija ih ima preko 1000, što je slučaj sa 22.5 % organizacija. Opseg direktnih i krajnjih korisnika je predstavljen na grafikonu ispod.



Vrednost pruženih socijalnih usluga u zajednici

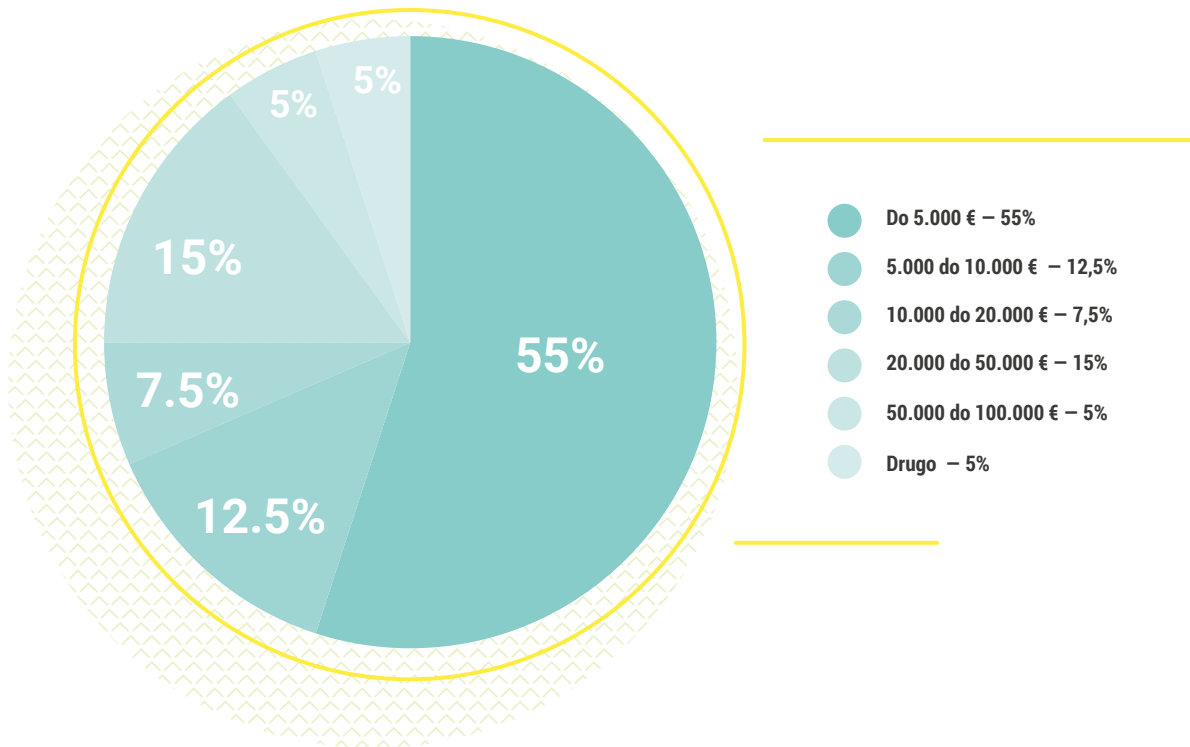
Učesnici istraživanja su takođe odgovarali na pitanje koja je vrednost pruženih usluga u zajednici tokom 2016. godine. Na pitanje je odgovorilo 45% ispitanika, od kojih je 15% tokom 2016. godine pružilo usluge u vrednosti do 10.000 evra, isti broj organizacija je pružio usluge u rasponu od 10 do 30.000 evra.



2. Ekonomske aktivnosti socijalnih preduzeća

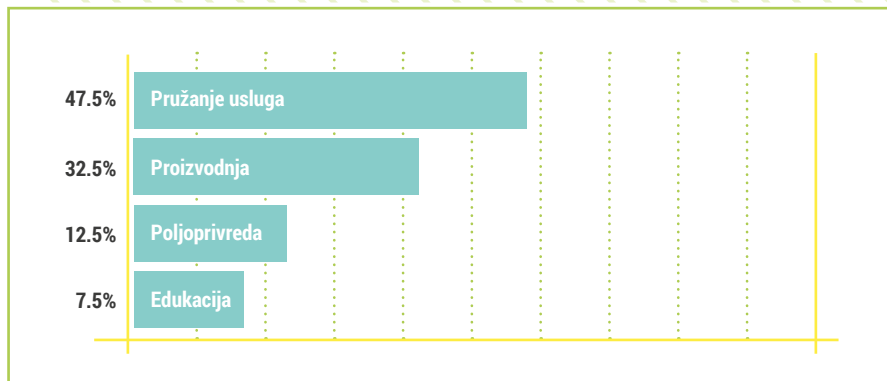
Visina prihoda od ekonomske aktivnosti

Većina socijalnih preduzeća je tokom 2016. godine imala prihode u visini do 5.000 evra, što je slučaj sa 55% ispitanih organizacija. Prihode u rasponu od 5.000 do 10.000 evra je imalo 12.5%, a 7.5% ispitanika je imalo prihode u rasponu od 10.000 do 20.000 evra. Prihode od 20.000 do 50.000 evra je imalo 15% socijalnih preduzeća, dok je prihode u visini od 50.000 do 100.000 evra, imalo svega 5% ispitanih.



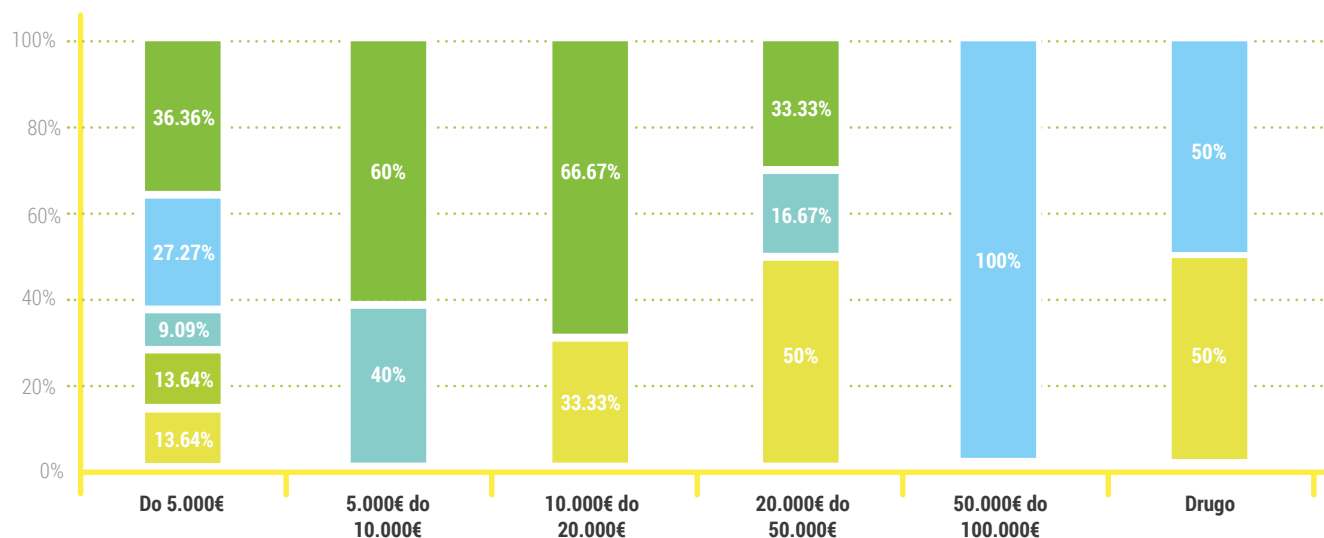
Izvori prihoda

Najveći broj socijalnih preduzeća prihode ostvaruje kroz pružanje usluga 47.5% (socijalne, zdravstvene, turizam, kultura itd.). Zatim slede proizvodnja sa 32.5%, poljoprivreda sa 12.5% i edukacija sa 7.5%.



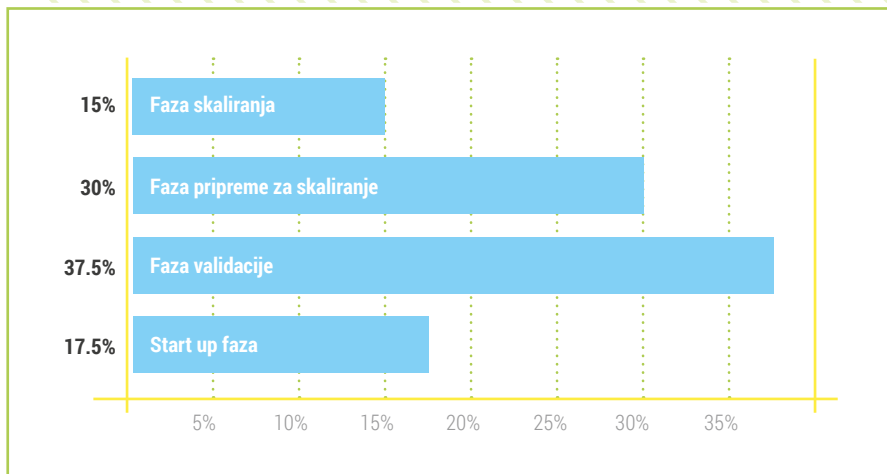
Visina prihoda i izvori prihoda

Ukrštanje podataka o visini prihoda i izvorima prihoda pokazalo je da se organizacije koje ostvaruju manje prihode uglavnom bave pružanjem usluga, dok se one organizacije koje ostvaruju najveće prihode bave proizvodnjom.



Faza razvoja

Većina socijalnih preduzeća smatra da se nalazi u fazi validacije, 37.5%. Zatim sledi faza pripreme za skaliranje u kojoj se nalazi 30% socijalnih preduzeća. U start up fazi se pronalazi 17.5% socijalnih preduzeća, dok se u fazi skaliranja nalazi 15% ispitanika.



Start up faza (*razumevanje potreba potrošača, razvijanje biznis plana i inicijalne ponude potrošačima, razvijanje osnovne tehnologije proizvodnje i prototipa proizvoda*).

Faza validacije (*probni izlazak na tržište i testiranje pretpostavki iz biznis plana, dorada biznis plana, tehnologije ili proizvoda ukoliko je potrebno*).

Faza pripreme za skaliranje/rast (*stimulisanje potražnje i širenje svesti potrošača o proizvodu, razvijanje lanaca ponude, nabavka i obrada repromaterijala, izgradnja kapaciteta za skaliranje: razvijanje sistema poslovanja, ljudskih resursa i proizvodnih pogona*).

Faza skaliranja/rasta (*širenje na nova tržišta – uvođenje novih proizvoda/usluga, osvajanje novih tržišta sa novim proizvodima ili novih geografskih tržišta, investiranje u ljudske resurse i imovinu, unapređenje sistema poslovanja i proizvodnih procesa*).

3. Poslovanje socijalnih preduzeća u 2016. godini

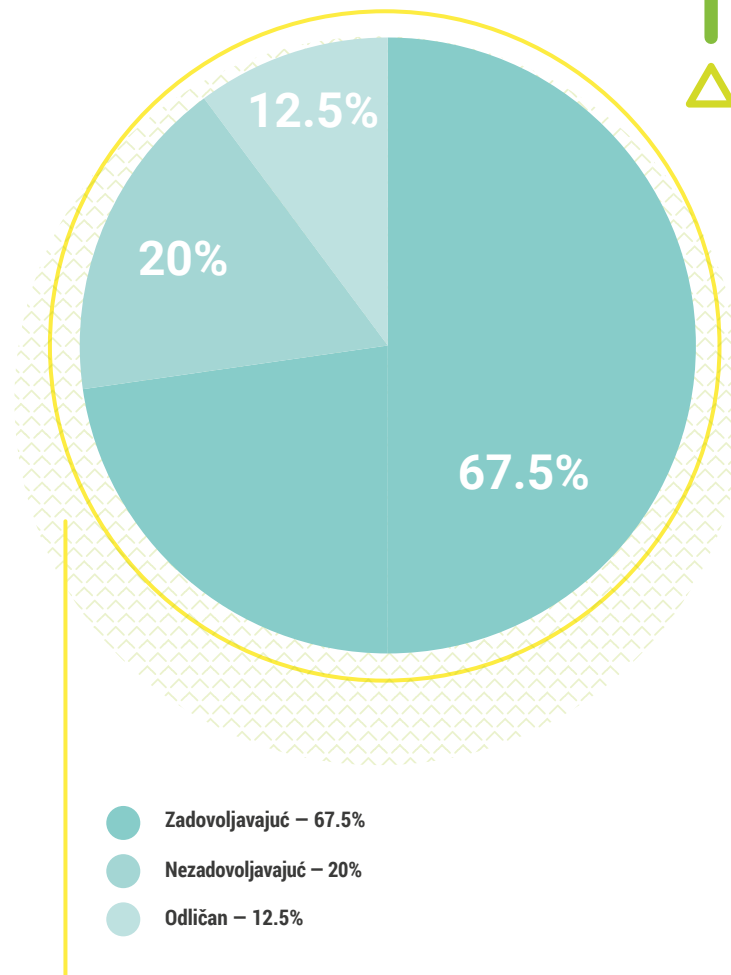
Ocena poslovanja u 2016. godini

Ispitanici su zamoljeni da daju ocenu svog poslovanja tokom 2016. godine. Najveći broj organizacija je zadovoljan poslovanjem u prethodnoj godini, njih 67.5%. Petina organizacija nije zadovoljna svojim poslovanjem u prethodnoj godini, dok 12.5% organizacija smatra da im je poslovanje u 2016. godini bilo odlično.

Kao glavni **razlozi za zadovoljstvo** navođeni su obezbeđivanje tržišta koje može da apsorbuje celokupnu proizvodnju, ostvaren rast prihoda u odnosu na prethodnu godinu, širenje prodajne mreže, zapošljavanje novih kadrova, licenciranje usluga, nabavka poslovnog prostora i opreme. Takođe, za znatan broj organizacija kao razlog za zadovoljstvo je naveden i opstanak u trenutnoj ekonomskoj situaciji.

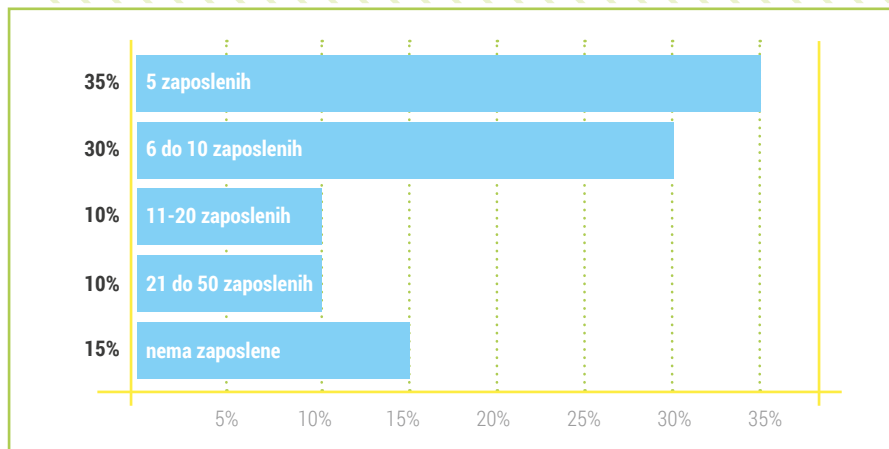
Među **razlozima za nezadovoljstvo** ističu se nedovoljno resursa za ostvarivanje planova, manjak podrške od strane države i donatora, predugo čekanje na upotrebnu dozvolu za pokretanje pogona, nedovoljno prihoda za održivost i smanjenje prodaje.

U vezi sa poslovanjem i funkcionisanjem organizacija i socijalnih preduzeća ispitivani su broj kadrova, njihova struktura i ukupan budžet za prošlu godinu.



Broj zaposlenih

Ispitivanje o broju zaposlenih podrazumevalo je zaposlene kako po ugovoru o radu tako i po ugovoru van radnog odnosa (ugovor o delu, ugovor o privremenim i povremenim poslovima, autorski ugovor i sl.). Do 5 zaposlenih ima 35% uzorka, 6 do 10 zaposlenih ima 30%, 11-20 zaposlenih ima 10%, 21 do 50 zaposlenih ima 10%, dok 15% socijalnih preduzeća nema zaposlene i funkcioniše isključivo na volonterskoj bazi.



Broj zaposlenih iz ugroženih kategorija

Pri ispitivanju o broju zaposlenih iz ugroženih kategorija takođe su obuhvaćeni i zaposleni po ugovoru o radu i zaposleni po ugovoru van radnog odnosa. Rezultati su pokazali da 40% ispitanih ima do 5 zaposlenih iz ugroženih kategorija, 7% zapošljava 6 do 10 osoba, 8% zapošljava 11 do 20, a 3% zapošljava 21 do 50 osoba iz ugroženih kategorija. Preostalih 42% socijalnih preduzeća nema nijednu zaposlenu osobu iz ugroženih kategorija.

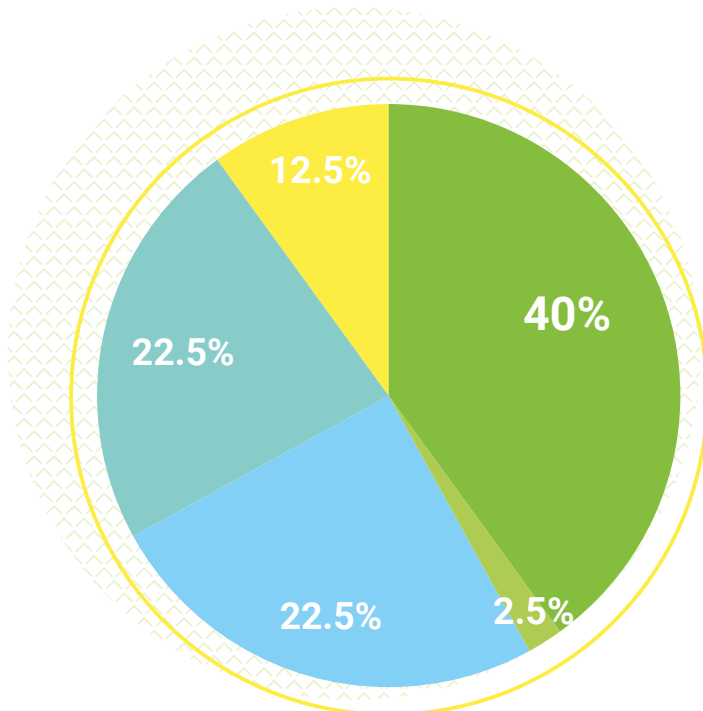
Broj volontera

S obzirom da se socijalna preduzeća u svom radu dosta oslanjaju na angažovanje volontera, istraživanjem je ispitan i broj volontera koji su uključeni u različite aktivnosti. U ispitanom uzorku 10% socijalnih preduzeća nema volontere, 20% ima do 5 volontera, 15% ima 6 do 10 volontera, 22% ima 11 do 20, dok 30% organizacija ima preko 20 volontera.

Godišnji prihodi socijalnih preduzeća u 2016. godini

Ispitana socijalna preduzeća su dala informacije o visini godišnjeg prihoda u 2016. godini (ukupna vrednost sredstava iz donacija, članarina, usluga, proizvoda i drugih priliva u toku 2016. godine). Najveći broj – 40% socijalnih preduzeća, u 2016. godini imalo je prihode od 10.000 do 50.000 evra, dok je po 22,5% ispitanih imalo prihode do 10.000 evra, odnosno u rasponu od 50.000 do 100.000 evra. Manji broj od 13% imao je prihode u opsegu od 100.000 do 500.000 evra, dok je 2,5% socijalnih preduzeća imalo godišnje prihode iznad 500.000 evra.





- 10.000 do 50.000 € – 40%
- 50 do 100.000 € – 22.5%
- Do 10.000 € – 22.5%
- 100.000 do 500.000 € – 12.5%
- Preko 500.000 € – 2.5%

Izvori prihoda za socijalna preduzeća u 2016. godini

Većina socijalnih preduzeća koristi mogućnosti hibridnog finansiranja, odnosno oslanja se u svom radu i na više izvora prihoda – prihode od donacija (donacije javnog sektora, domaćih i stranih donatora i fondacija, donacije i sponzorstva kompanija) i prihode od prodaje i usluga. Analizirano je koliko su različiti izvori prihoda učestvovali u ukupnim godišnjim prihodima socijalnih preduzeća u 2016. godini:

Među ispitanim socijalnim preduzećima kod 50% socijalnih preduzeća prihodi od donacija čine više od 30% od ukupnih prihoda, dok kod 30% prihodi od donacija čine preko 50% od ukupnih prihoda.

U ukupnom uzorku kod 55% socijalnih preduzeća prihodi od prodaje i usluga čine preko 30% ukupnih prihoda, dok kod 35% ovi prihodi čine preko 50% od ukupnih prihoda. Godišnje prihode od prodaje proizvoda i usluga u visini od 100% ostvaruje 7.5% odnosno 3 preduzeća u uzorku, dok dodatnih 7.5% ostvaruje preko 90% svojih prihoda od prodaje.

Kada su u pitanju izvori finansiranja u 2016. godini 65% socijalnih preduzeća koristilo je bespovratna sredstva iz javnog sektora, 55% bespovratna sredstva stranih donatora i fondacija, 52.5% sredstva domaćih donatora i fondacija, 37.5% donacije od kompanija. Prihode od članarina imalo je 25% socijalnih preduzeća, prihode od prodaje proizvoda i usluga njih 85%, dok je 15% imalo prihode od pružanja socijalnih usluga. Ostale izvore prihoda čine krediti – 7.5% ispitanih i drugo 7.5%.

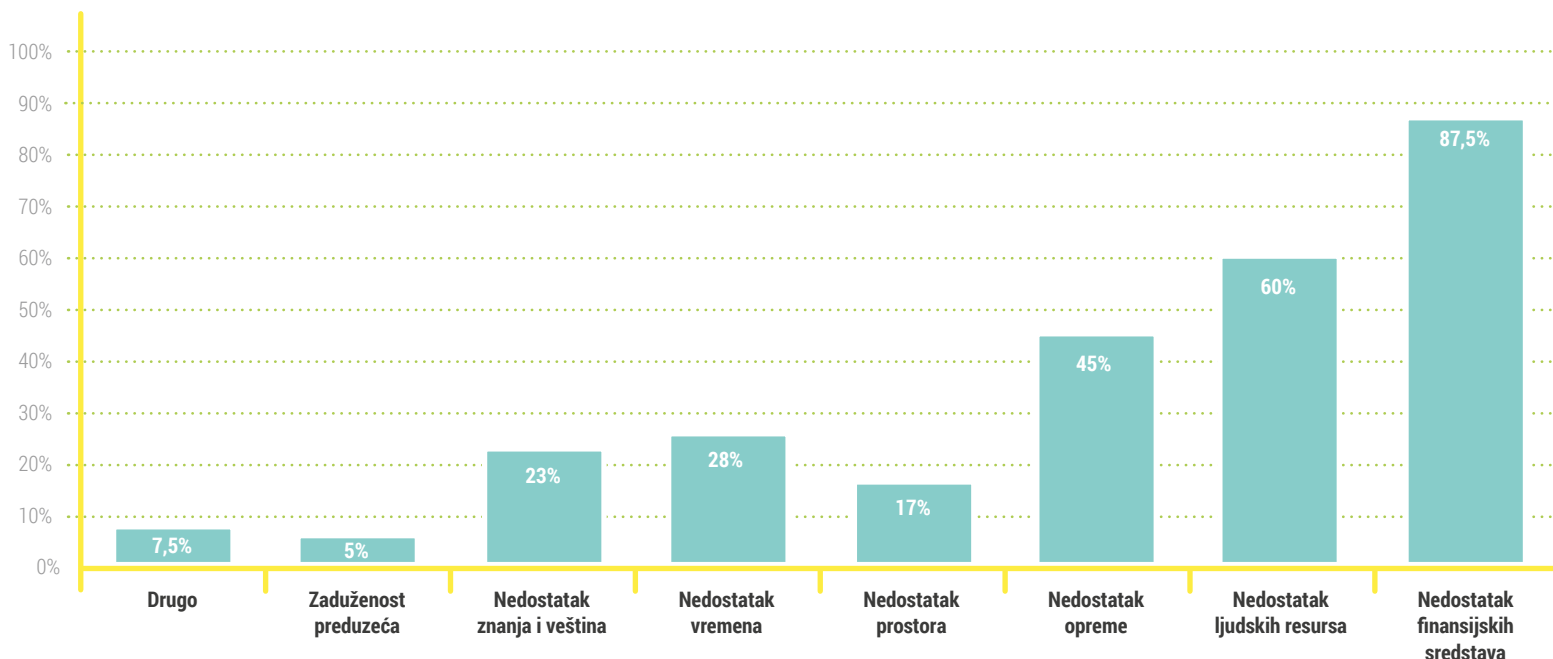
Izazovi i potrebe organizacija

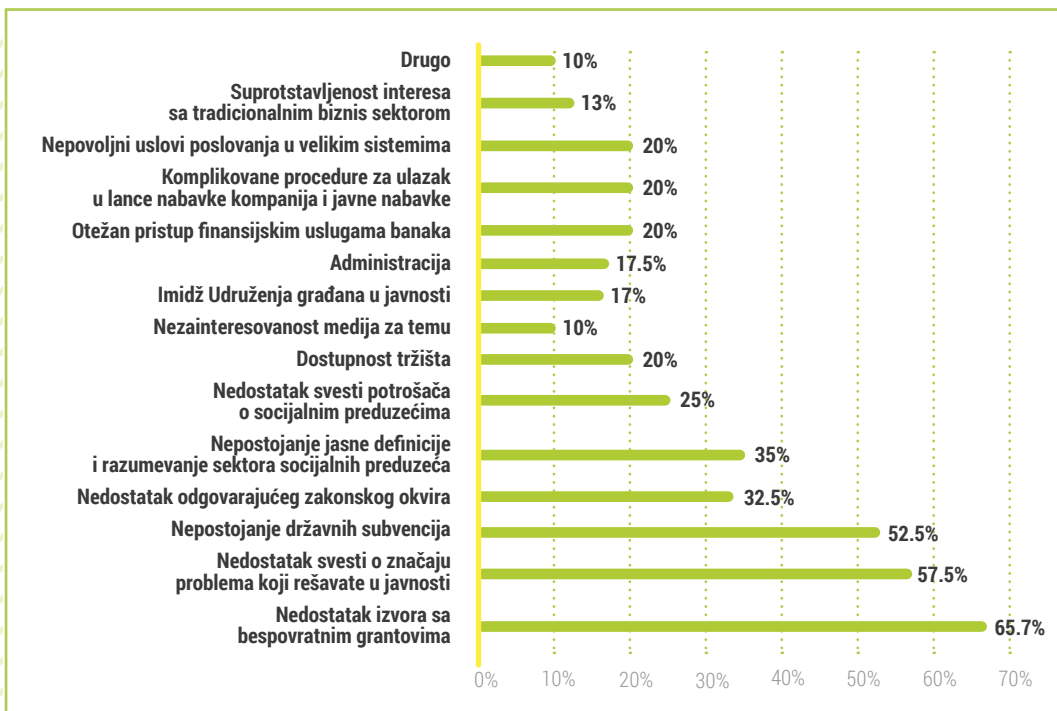
Pri ispitivanju izazova i potreba, istraživani su izazovi sa kojima se socijalna preduzeća suočavaju, kako na internom tako i na eksternom nivou, zatim neophodni vidovi podrške i vremenski period za koji im je podrška potrebna.

Najvažniji problemi i izazovi u radu socijalnih preduzeća

Kada su u pitanju najvažniji problemi i izazovi u radu socijalnih preduzeća, prema dobijenim rezultatima najveći problem predstavlja **nedostatak finansijskih sredstava**, što je označilo 87.5%

socijalnih preduzeća, zatim slede nedostatak ljudskih resursa sa 60% i nedostatak opreme sa 45%. Nedostatak vremena je problem za 28% ispitanih, nedostatak znanja i veština za 23% a nedostatak prostora za 17% ispitanika u uzorku. Socijalna preduzeća vrlo retko imaju problem sa prezaduženošću i samo 5% ispitanika je navelo to kao bitan problem u radu organizacije, što se može objasniti i time da do 2017. godine u Srbiji nisu postojale kreditne usluge za udruženja građana i socijalna preduzeća.



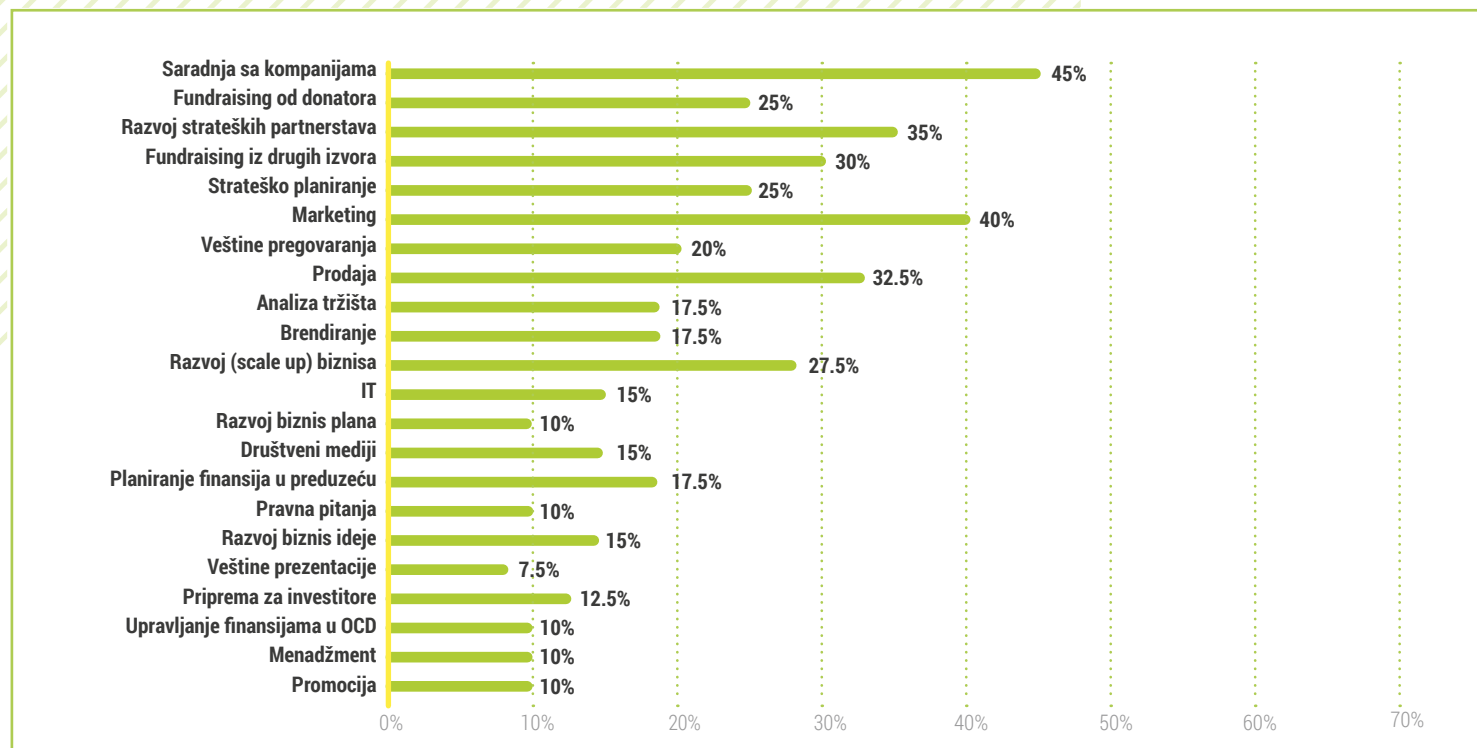


Najvažniji problemi i izazovi u spoljašnjem okruženju

Kada su u pitanju izazovi u spoljašnjem okruženju, prednjače nedostatak izvora sa bespovratnim sredstvima (65.7%), nedostatak svesti javnosti o značaju problema koji socijalna preduzeća rešavaju (57.5%) i nepostojanje državnih subvencija (53.5%). Takođe, bitne prepreke su nepostojanje jasne definicije i razumevanja sektora, kao i nedostatak odgovarajućeg zakonskog okvira, što je navelo 35%, odnosno 32.5% socijalnih preduzeća.

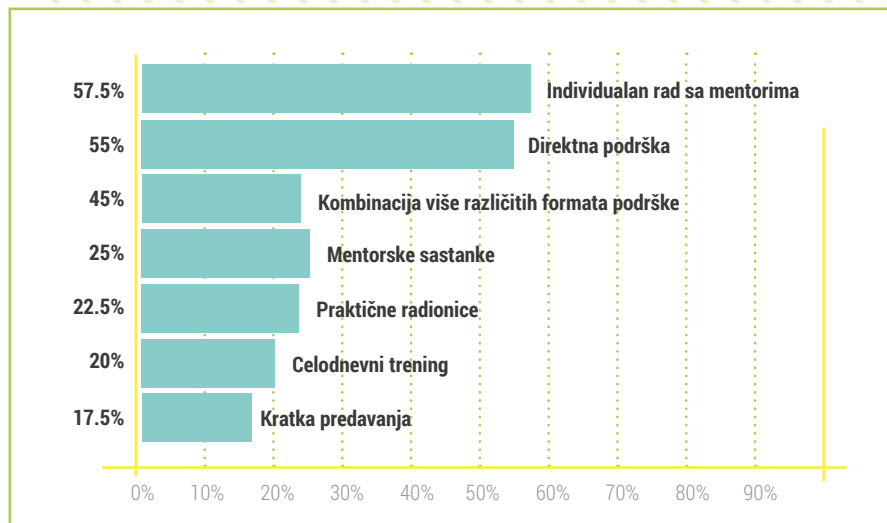
Potrebna znanja i veštine za dalji razvoj socijalnih preduzeća

Po pitanju potrebnih znanja i veština, na prvom mestu je saradnja sa kompanijama za 45% ispitanih socijalnih preduzeća. Zatim slede marketing sa 40%, razvoj strateških partnerstava sa 35%, prodaja sa 33% i prikupljanje sredstava iz drugih izvora sa 30%. Takođe, značajnom broju socijalnih preduzeća potrebna su znanja i veštine u oblasti razvoja biznisa (27.5%), strateškog planiranja (25%), prikupljanje sredstava od donatora (25%) i veštine pregovaranja (20%).



Metod pružanja podrške

Socijalna preduzeća su mogla da odaberu više odgovora na pitanje koji oblici podrške bi najviše doprineli njihovom daljem razvoju. U uzorku je 57.5% socijalnih preduzeća odabralo individualan rad sa mentorima kao najbolji metod. Slede potreba za direktnom podrškom (promocija, prodaja itd.) sa 55% i kombinacija više različitih formata podrške sa 45%. Kada su drugi formati podrške u pitanju, 25% je odabralo mentorske sastanke i rad u grupama, 22.5% praktične radionice i vežbe, 20% celodnevne treninge, a 17.5% kratka predavanja.

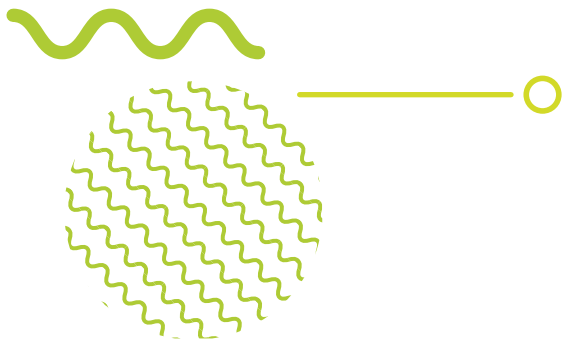


Vremenski period pružanja stručne podrške

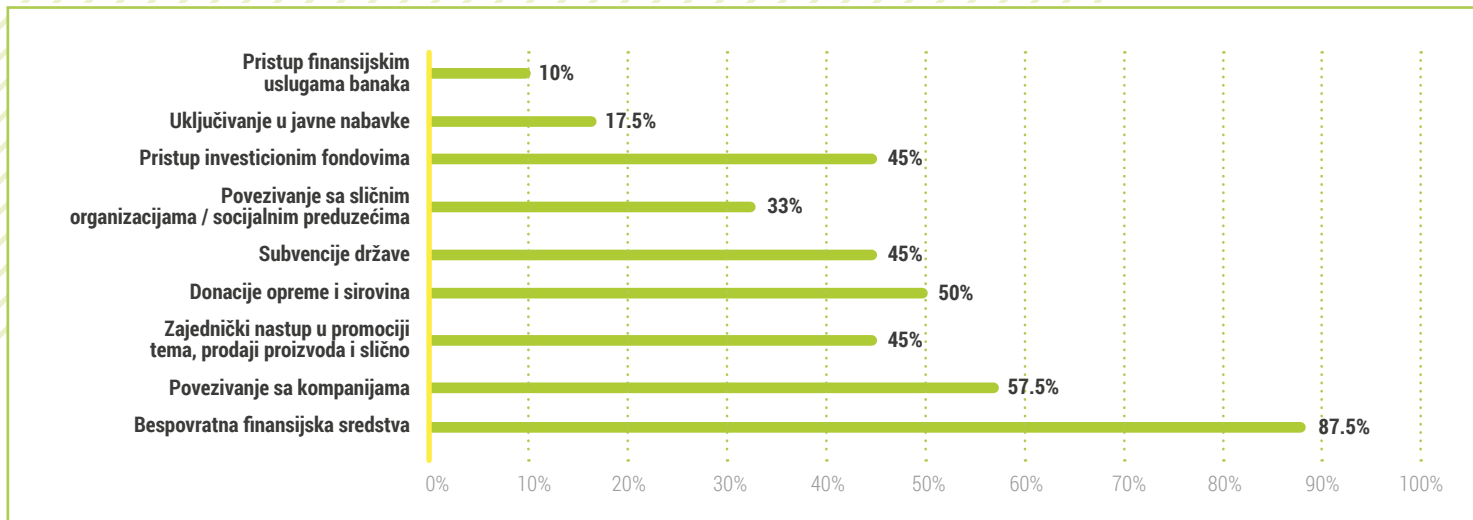
Većina socijalnih preduzeća u istraživanju, 38% ispitanih, smatra da im je potrebna stručna podrška u trajanju do 6 meseci, dok je 35% izrazilo potrebu za podrškom koja traje od šest meseci do godinu dana. Ukupno 25% socijalnih preduzeća smatra da im je potrebna duža podrška od jedne do tri godine, a samo 3% ima potrebu za podrškom u dužini od tri do pet godina.

Drugi vidovi podrške

Kada su u pitanju **drugi vidovi podrške**, najveći broj (87.5%) socijalnih preduzeća je izrazilo potrebu za bespovratnim finansijskim sredstvima. Takođe, velika potreba postoji i za povezivanjem sa kompanijama (57.5%) i donacijama opreme i sirovina (50%). Osim toga, značajan broj ispitanih istakao je potrebu i za zajedničkim nastupom u promociji i prodaji, subvencijama države i pristupom investicionim fondovima (po 45%). Povezivanje sa sličnim organizacijama i socijalnim preduzećima je potreba 33% ispitanih, uključivanje u javne nabavke 17.5%, dok je 10% ispitanih socijalnih preduzeća istaklo potrebu za pristupom finansijskim uslugama banaka.



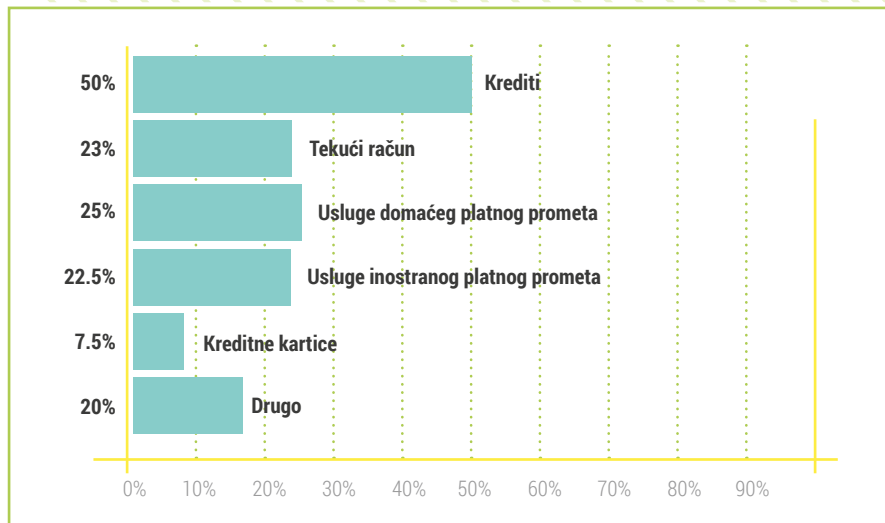
DRUGI VIDOVI PODRŠKE



Bankarske usluge

Po pitanju bankarskih usluga koje su im potrebne, 50% socijalnih preduzeća je istaklo da su im potrebni krediti. Zatim slede usluge domaćeg platnog prometa (25%), tekući račun (23%), usluge inostranog platnog prometa (22.5%) i na kraju kreditne kartice 7.5%.²

2 – Ostali učesnici u istraživanju su odgovorili da bi im bio potreban pay pal koji nije ograničen ili povoljniji paket bankarskih usluga. Oko 7% ispitanih je odgovorilo da im nisu potrebne navedene bankarske usluge.

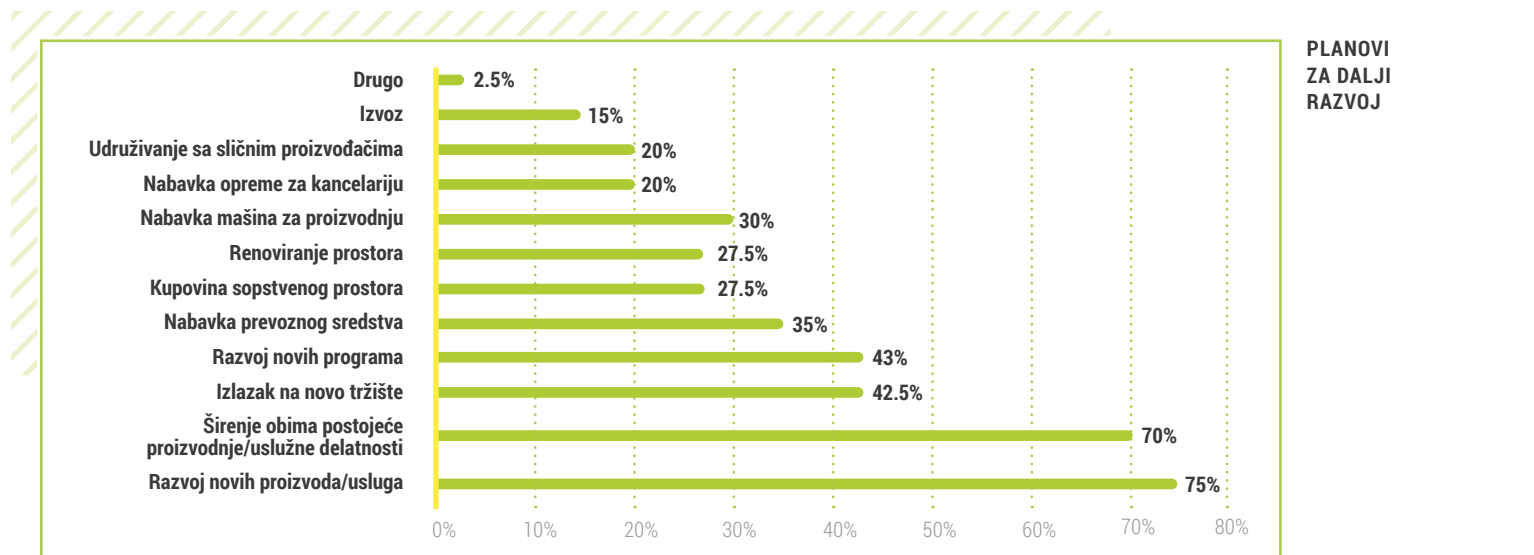


Planovi za razvoj i potrebna sredstva

Kada su u pitanju planovi za razvoj, socijalna preduzeća su pitana da li imaju planove i na šta će oni biti usmereni, koliko novca im je potrebno za realizaciju, kako bi ga uložili i da li bi bili spremni da apliciraju za kredite kod komercijalnih banaka i pod kojim uslovima.

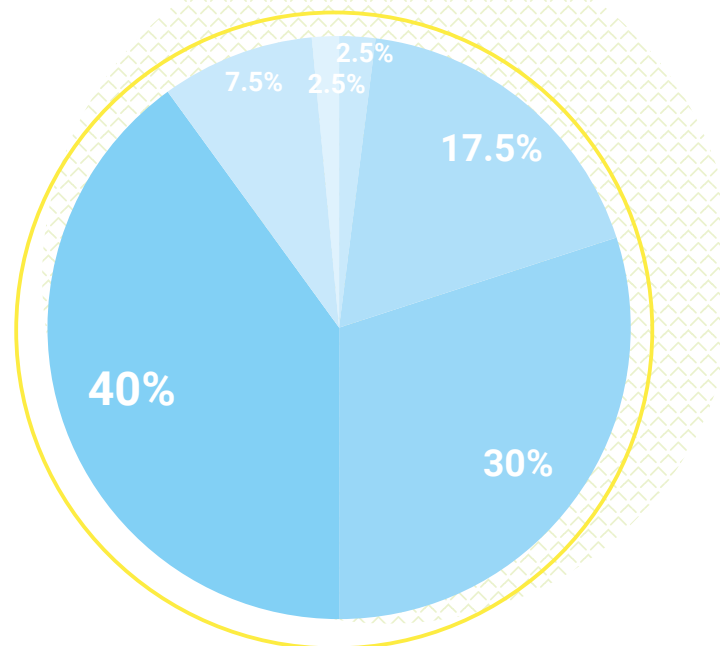
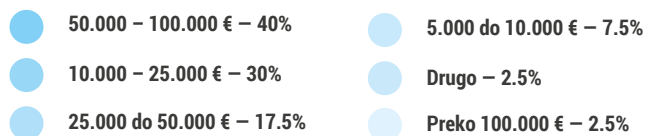
Planovi

Većini ispitanih planovi za dalji razvoj su vezani za razvoj novih proizvoda i usluga (75%) i širenje postojećeg obima proizvodnje ili uslužne delatnosti (70%). Zatim, u fokusu znatnog broja socijalnih preduzeća su i izlazak na novo tržište (42.5%), razvoj novih programa (43%) i nabavka prevoznog sredstva (35%). Među prioritetima potom slede nabavka mašina za proizvodnju (30%), renoviranje prostora i kupovina sopstvenog prostora (po 27.5%). Nakon njih su nabavka opreme za kancelariju i udruživanje sa sličnim proizvođačima (po 20%). Na kraju je izvoz sa 15%.



Potrebna sredstva za realizaciju planova

Za realizaciju planova, najvećem broju socijalnih preduzeća je potreban iznos u rasponu od 50.000 do 100.000 evra (40%) i u rasponu od 10.000 do 25.000 evra (30%). U uzorku je 7.5% ispitanika izrazilo potrebu za iznosom od 5.000 do 10.000 evra, a 17.5% za iznosom od 25.000 do 50.000 evra. Za iznosima većim od 100.000 evra za dalji razvoj socijalnog preduzeća i realizaciju postojećih planova, potrebu je izrazilo samo 2,5% socijalnih preduzeća.



Faza razvoja i potrebna sredstva

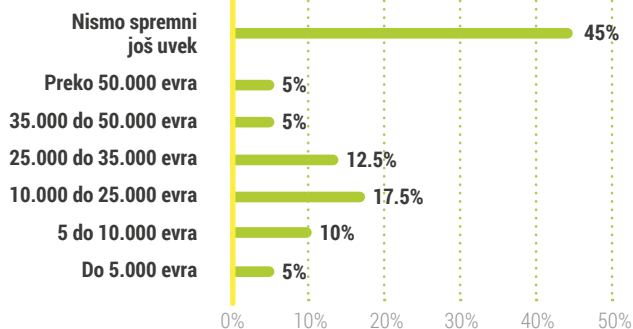
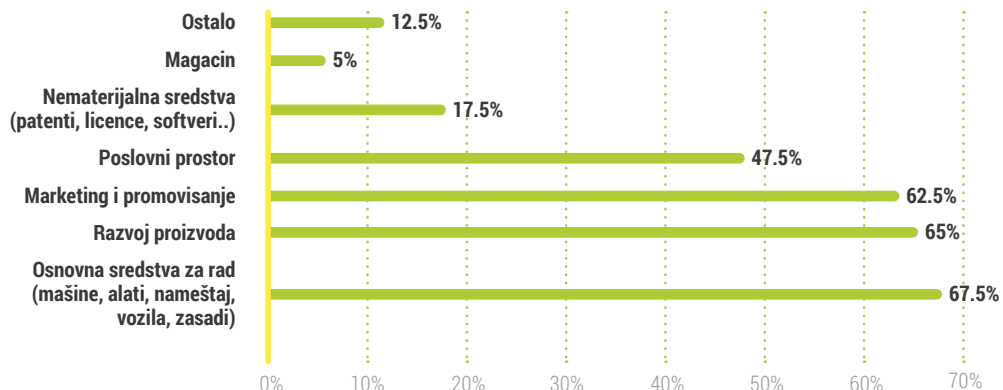
Manje sume novca su očekivano potrebne preduzećima koja se nalaze u ranijim fazama razvoja (start up faza i faza validacije), njima je uglavnom potrebno 5.000 do 10.000 i 10.000 do 25.000 evra. Preduzećima koja se nalaze u daljim fazama razvoja (fazi pripreme za rast i fazi rasta) potrebne su veće sume novca za realizaciju planova, uglavnom 50.000 do 100.000 i preko 100.000 evra.

Način ulaganja investicije

Traženu investiciju 67.5% socijalnih preduzeća uložilo bi u osnovna sredstva za rad (mašine, alate, nameštaj, vozila, zasade i sl.). Sledeći na listi prioriteta su razvoj proizvoda (65%) i marketing i promocija (62.5%). Zatim sledi poslovni prostor, u koji bi sredstva uložilo 47.5% socijalnih preduzeća. U nematerijalna sredstva poput patenata, licenci i softvera, tražena sredstva bi uložilo 17.5% ispitanika a u magacin svega 5%.³

³ – Preostalih 10% ispitanika bi sredstva uložilo u stvari koje nisu obuhvaćene navedenim kategorijama: otvaranje novih radnih mesta ili nema jasnu ideju.

**NAČIN
ULAGANJA
INVESTICIJE**



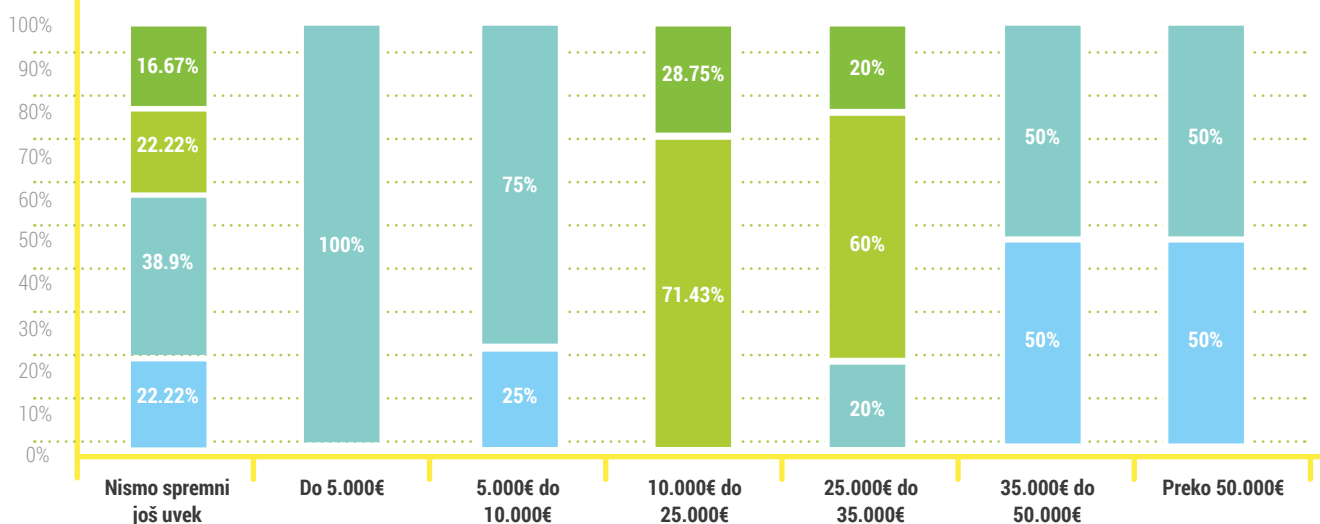
Obezbeđivanje sredstava kroz pozajmicu

Organizacije su pitane da li bi bile spremne da potrebna sredstva obezbede kroz pozajmicu (kredit) i ukoliko bi bile spremne za koliki iznos bi aplicirale. Od ukupnog broja ispitanih, 45% socijalnih preduzeća je izjavilo da nije spremno za korišćenje pozajmice. Najveći broj ispitanih, 17.5% socijalnih preduzeća, apliciralo bi za iznos u rasponu od 10.000 do 25.000 evra, 12.5% za iznos u visini od 25.000 do 35.000 evra, a 10% za iznos u rasponu od 5.000 do 10.000 evra. Za iznos do 5.000 evra, kao i za sredstva u rasponu od 35.000 do 50.000 evra i preko 50.000 evra, apliciralo bi po 5% socijalnih preduzeća.

Spremnost za pozajmicu i faza razvoja

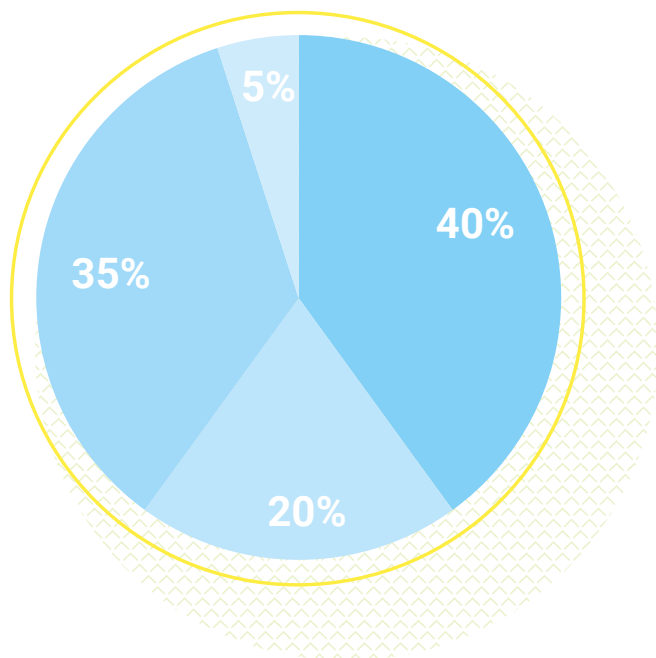
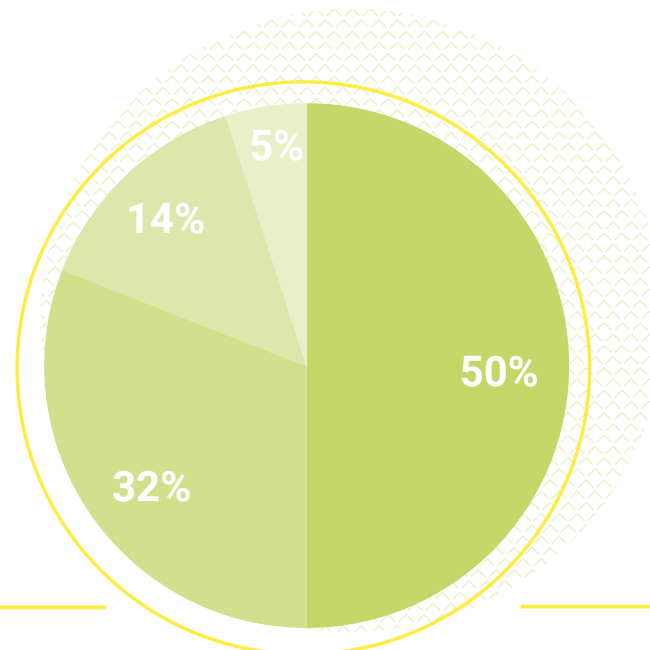
Za pozajmicu do 5.000 evra interesovanje su pokazala preduzeća u fazi validacije (100%), dok bi za pozajmicu u visini od 5.000 do 10.000 evra aplicirala preduzeća u fazi validacije (75%) i start up fazi (25%). Za iznose između 10.000 i 25.000 i iznose između 25.000 i 35.000 evra većinom bi aplicirale organizacije koje se nalaze u fazi pripreme za skaliranje ili fazi skaliranja/rasta.

- Faza skaliranja / rasta
- Faza pripreme za skaliranje
- Faza validacije
- Start up faza



Visina mesečne rate

Među socijalnim preduzećima koja su izjavila da su spremna da uzmu kredit, većini bi odgovarala manja mesečna rata. Polovini njih bi odgovarala mesečna rata u visini do 250 evra, za 32% odgovarajuća visina bi bila između 250 i 500 evra, dok bi samo 5% uzelo kredit sa mesečnom ratom koja je veća od 500 evra.



Instrumenti za obezbeđenje kredita

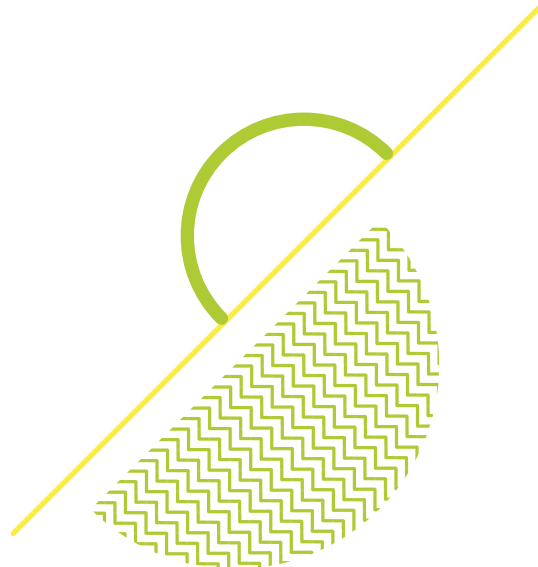
Socijalna preduzeća su pitana i da li raspolažu instrumentima za obezbeđenje kredita kao što su oprema, vozila, zemljište i da li bi bili spremni da ih založe. Instrumentima obezbeđenja kredita raspolaže 35% ispitanih, 20% njih poseduje instrumente ali nije spremno da ih založi, dok 40% ne raspolaže instrumentima za obezbeđenje kredita.



Kreditna podrška

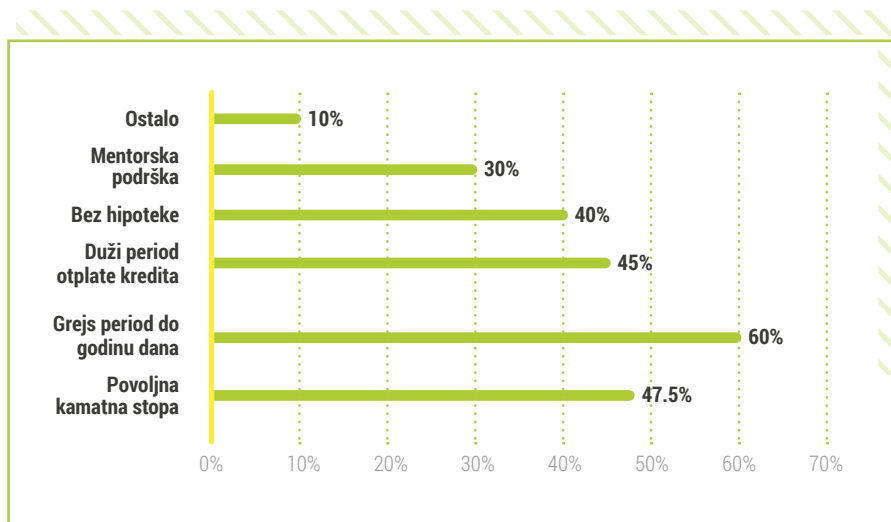
Na pitanje da li bi im značio pristup kreditnoj podršci, 70% socijalnih preduzeća je odgovorilo potvrdno dok je 30% odgovorilo da im pristup kreditnoj podršci ne bi značio.

Među socijalnim preduzećima kojima bi značio pristup kreditnoj podršci, većina (93%) preferira dugoročne kredite (sa rokom otplate od preko 12 meseci), dok samo mali broj ima potrebu za kratkoročnim kreditom (sa rokom otplate kraćim od 12 meseci), što je slučaj sa svega 7% socijalnih preduzeća u uzorku.

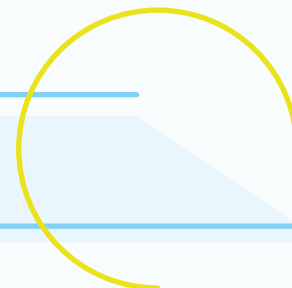
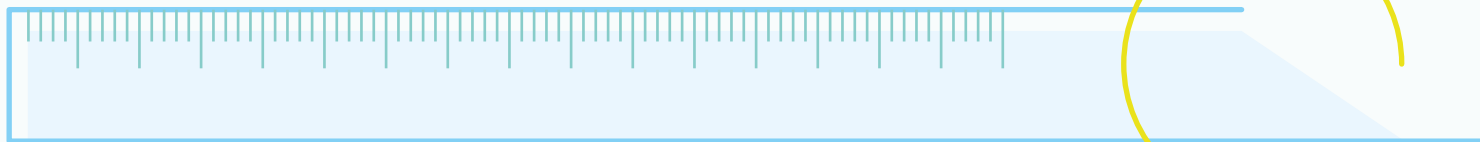
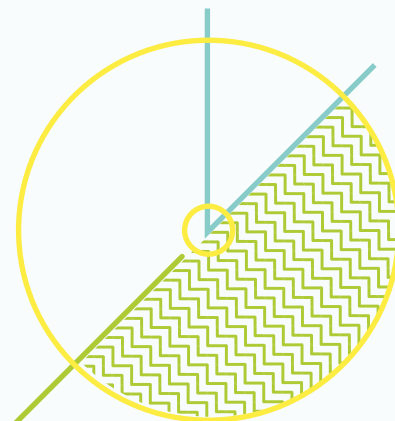


Stimulacije i olakšice za uzimanje kredita

Ispitanici su odgovarali na pitanje koji vid stimulacija i olakšica od banke bi im najviše značio kako bi bili u stanju da apliciraju za kredit. Za najveći broj ispitanih to su grejs period do godinu dana (60%), povoljna kamatna stopa (47.5%) i duži period otplate kredita (45%). Potom slede krediti bez hipoteke sa 40% i mentorska podrška sa 30%.



FINANSIRANJE SOCIJALNIH PREDUZEĆA INSTRUMENTI I NAJBOLJE PRAKSE



1. GRANTOVI (bеспovratna sredstva)

Definicija granta

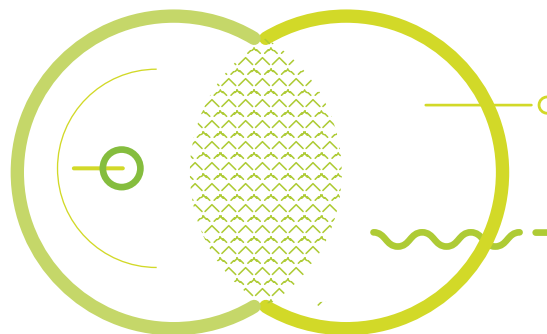
Grant predstavlja najtradicionalniji način finansiranja organizacija orijentisanih na ostvarivanje pozitivnih promena u društvu. Uprkos svim ograničenjima, беспovratna sredstva iz javnih izvora i privatnih fondacija i dalje ostaju ključni izvor finansiranja socijalnih preduzeća.

Izazovi finansiranja putem беспovratnih sredstava

Nedavna finansijska kriza istakla je nepouzdanu prirodu grantova, budući da donatori i javni izvori mogu doneti odluku da ne doniraju sredstva u teškim vremenima. Pored toga, proces prijave za беспovratna sredstva malim organizacijama može oduzeti dosta vremena. Na posletku, budući da većina grantova podrazumeva i određene zahteve u pogledu njihovog korišćenja, zavisnost od ovakvih grantova može dovesti do značajnog odstupanja od same misije, budući da organizacije teže da zadovolje zahteve davalaca grantova.

Alati za finansiranje putem grantova

U nastojanju da ovaj instrument finansiranja učine pouzdanijim i dostupnijim, neke organizacije bile su pioniri u korišćenju povratnih grantova. Ove povratne grantove preduzeće otplaćuje tokom vremena kako bi u vidu беспovratnih sredstava novac ponovo mogao biti odobren za drugu namenu. Pored toga, ovaj finansijski instrument, struktuiran kao grant a ne kao zajam, omogućava organizacijama da zaobiđu propise koji uređuju zahteve u vezi sa kreditiranjem.



NESsT pioniri povratnih grantova

U Rumuniji je kreditiranje propisima ograničeno isključivo na licencirane pružaoce usluga i banke. Time su alati filantropije u vidu rizičnog kapitala koji su dostupni OCD¹, inkubatorima i drugim fondacijama, ograničeni prvenstveno na davanje grantova. Da bi se zaobišao ovaj zahtev, NESsT je prvi primenio upotrebu povratnih grantova.

Ovi grantovi imaju kamatu od 0% (odnosno, otplaćuje se samo inicijalni iznos datog novca). Međutim, grant nije otplaćen sve dok primalac ne dostigne određene markere povezane sa finansijskom održivošću i održivošću društvenog uticaja (tj. pozitivan tok gotovine, određeni nivo prihoda od prodaje, određeni broj ljudi na koje je ostvaren uticaj). Nakon toga, preduzeće počinje sa otplatom kredita. NESsT koristi sistem tranši u okviru koga se različiti delovi granta otplaćuju nakon dostizanja različitih markera. Iako se novac otplaćuje, sa računovodstvenog stanovišta, ovaj instrument je strukturiran kao grant, nasuprot kreditu.

Prednosti i nedostaci finansiranja putem grantova

GRANTOVI (BESPOVRATNA SREDSTVA)	ZA	PROTIV
Investitori	Visok prinos u društvu	100% rizik Ukoliko to nije navedeno, ne postoji mehanizam za povrat sredstava ukoliko novac nije potrošen ili je neadekvatno alociran
Preduzetnici	Bez otplate	Mogu podrazumevati visoke troškove prikupljanja sredstava i/ili vremena Nizak nivo preduzetničke fleksibilnosti

2. Vlasnički kapital

Definicija vlasničkog kapitala

Obezbeđivanje kapitala firmi, koji se investira direktno ili indirektno za ukupno ili delimično vlasništvo u toj firmi, pri čemu investitor u vlasnički kapital može preuzeti određenu kontrolu u upravljanju firmom i takođe učestvovati u raspodeli profita firme².

Potreba za finansiranjem vlasničkog kapitala

Finansiranje vlasničkog kapitala predstavlja urgentnu potrebu za socijalna preduzeća kako bi mogla da pokriju početne troškove poslovanja, budući da tradicionalne kredite ne mogu dobiti bez prethodne istorije poslovanja. Pored toga, veliki broj socijalnih preduzeća žali se da dugovi ozbiljno ugrožavaju njihovu sposobnost da ostvare društveni uticaj budući da se time od njih zahteva da ostvaruju dodatni profit, podižu cene, smanjuju broj usluga u zajednicama kojima žele da služe. Na ovaj način, vlasnički kapital predstavlja atraktivniju alternativu za pokrivanje troškova za započinjanje i skaliranje poslovanja.

Alati u okviru finansiranja vlasničkog kapitala

Postoje brojni investicioni alati u oblasti investiranja u preduzeća sa pozitivnim društvenim uticajem koji se baziraju na vlasničkom kapitalu. Razvijeni su iz čitavog niza razloga kao što su stvaranje većih i prilagođenijih prilika za ulaganje; povezivanje investitora i preduzeća; kreiranje različitih odnosa rizika i nagrade; zaoblženje regulatornih zahteva. Iako bi investitor mogao direktno da kupi akcije u socijalnom preduzeću, uobičajenije je ulaganje putem fonda. Osim toga, neki investitori/ fondovi ulažu isključivo u privatna preduzeća, dok drugi investiraju u kompanije kojima se javno trguje na berzi, ili kombinuju ova dva pristupa. Ostale inovacije, poput unapred dogovorenog otkupa akcija od strane preduzeća, imaju za cilj da zabrinutosti investitora u pogledu likvidnosti i ostalih atributa investicije svedu na minimum.

Fond zasnovan na vlasničkom kapitalu predstavlja najbazičniju priliku za finansijsko ulaganje. Primeri obuhvataju Ananda Social Venture Fund (Nemačka), Impact Ventures (UK) i Adva Healthcare Fund (Rusija i zemlje bivšeg Sovjetskog Saveza).

2 – "Financial instruments working with social entrepreneurship", 2016, European Commission and European Investment Bank, strana 19



Privatni investicioni fondovi u Istočnoj Evropi: Fondovi za pomoć malim preduzećima (Small Enterprise Assistance Funds -SEAF)

SEAF upravlja velikim brojem fondova u regionu Balkana, uključujući i jedan u Srbiji, koji su zainteresovani za ulaganja u srednje i velike zajednice čime se ostvaruje širi uticaj u zajednici. Često se dešava da investiraju putem finansiranja vlasničkog kapitala i mešovitog (mezanin) finansiranja. Jedna od njihovih značajnijih investicija je u On.Net u Makedoniji koja je dovela do toga da Makedonija postane prva država na svetu koja je u potpunosti pokrivena bežičnim internetom. Ova investicija je bila naročito uspešna jer je fond pomogao da se kompanijom rukovodi na delotvoran način. To je dovelo do uspešnog izlaza kada je slovenački Telecom kupio akcije SEAF-a u ovoj kompaniji. Uspeh SEAF-a se u mnogome može pripisati njihovoj pomoći u rukovođenju kompanijom i u upravljanju finansijama.

Izvor: Seaf.com/portfolio-item/on-net/

Fond fondova (Fund-of-funds)

Za kreiranje još većih prilika za ulaganje, Fond fondova (društvo za upravljanje investicionim fondovima) prikuplja novac za ulaganje u portfolio sastavljen od drugih investicionih fondova. Na taj način se nudi mogućnost za smanjenje rizika u "fondovima solidarnosti" koji predstavljaju mešovitu razmeru konvencionalnih investicija i investicija u društveni uticaj.³

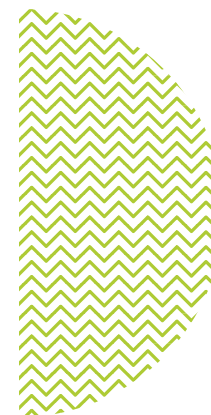
3 – <http://www.eurosif.org/wp-content/uploads/2015/02/Impact-Investing-Extract.pdf>

Social Impact Accelerator (SIA) Evropskog investicionog fonda

Većina potencijalnih investitora koji su primarno zainteresovani za rast društvenog uticaja se žali da je teško pronaći prilike za ulaganje odgovarajućeg obima i istorijata. Fond fondova, investiciona prilika koja obuhvata više fondova, stvara mogućnost za veće investicije uz podelu rizika.

Evropski investicioni fond, agencija EU za finansiranje malih i srednjih preduzeća (MSP), nedavno je pokrenula fond fondova pod nazivom Social Impact Accelerator (SIA). Evropski investicioni fond (EIF) obezbedio je učešće Bugarske razvojne banke (BDB) kao dodatnog investitora za svoju Social Impact Accelerator (SIA) inicijativu. BDB se obavezala da će uložiti 1 milion evra u prvo panevropsko javno-privatno partnerstvo koje podržava socijalna preduzeća. Ova investicija doprinosi diversifikaciji izvora finansiranja SIA, naročito u Centralnoj i Istočnoj Evropi, uključujući i Bugarsku, koja još uvek predstavlja uporedivo mlado i nerazvijeno tržište za socijalna preduzeća i fondove koji investiraju u rast društvenog uticaja.

Izvor: http://www.eif.org/what_we_do/equity/news/2015/bdb_sia.htm?lang=-en



Zaduženje u vidu kvazi vlasničkog kapitala (Quasi-equity debt)

Dug u vidu kvazi vlasničkog kapitala ili **investicija sa učešćem u prihodima**, predstavlja inovativan alat koji funkcioniše tako da zaštiti socijalno preduzeće od prekomernih dugova, i istovremeno pomaže investitorima da zaobiđu zakonska ograničenja. U velikom broju zemalja, neprofitne institucije, poput fondacija, teško mogu da ulažu u društvene ciljeve budući da im zakonski propisi zabranjuju da steknu vlasnički kapital u drugoj organizaciji. Da bi se zaobišao ovaj zahtev, osmišljen je kvazi vlasnički kapital koji je finansijski instrument koji deluje kao vlasnički kapital, ali je pravno gledano dug. Suštinski, investitor izdaje

kredit, ali je prinos na zajam zasnovan na prihodima preduzeća. Prinos na investiciju često je ograničen određenim iznosom ili vremenskim periodom. Socijalna preduzeća takođe imaju koristi od ovakve strukture jer se za socijalno preduzeće smanjuje rizik od uzimanja kredita koji neće moći da otplati. Pored toga, time što se prinos naplaćuje iz prihoda preduzeća (nasuprot profitu), preduzeću je dat dodatni podsticaj za isplativo poslovanje. Ove strukture investitorima pružaju mogućnost za ulaganje koje podrazumeva tek umerenu količinu rizika.

Gazelle Fund

Gazelle Fund teži da prikupi iznos od 70 miliona dolara za investicije prevashodno u oblasti poljoprivrede u Gruziji, Jermeniji, Moldaviji i Kirgistanu. Da bi uspostavili kredibilitet prvo su prikupili 26 miliona dolara od renomiranih razvojnih banaka pre nego što su počeli sa prikupljanjem donacija od drugih institucija ili pojedinaca. Imajući to u vidu, fond podvlači da se nada da će dobiti investicije preko Overseas Private Investment Corporation, programa Vlade SAD-a koji koordinira privatne izvore za ulaganja u inostranstvu. Njihov cilj su podgrupa MSP poznata kao "gazele" (brzorastuća MSP) koja trenutno ostvaruju prihode od najmanje 200.000 dolara. Pored finansiranja, Gazelle Fund obećava obezbeđivanje tehničke pomoći u rasponu od 10.000 do 50.000 dolara za obuku i pomoć kompanijama u koje investiraju. Sa finansijskog aspekta, Gazelle Fund želi da iskoristi čitav niz instrumenata za ublažavanje rizika uključujući i zajmove sa udelom u prihodima (zajmovi koji se otplaćuju kroz udeo u prihodima) i unapred dogovoren otkup vlasničkog kapitala od strane kompanije. To znači da je Gazelle zabrinut da neće biti u mogućnosti da proda akcije i izađe, tako da se kompanije u koje ovaj fond ulaže unapred obavezuju da će otkupiti svoje akcije u određenom vremenskom trenutku/ po određenoj ceni.

Izvor: Impact Base Fund Prospectus



Depozitne priznanice

Depozitne priznanice se izdaju kako bi se socijalno preduzeće zaštitilo od odstupanja od svoje misije zbog investitora koji je motivisan profitom. Ove priznanice odgovaraju akcijama u preduzeću, ali stvarne akcije drži pouzdan i odgovoran entitet, poput banke Tridos koja je primarno zainteresovana za rast društvenog uticaja, a o kojoj će biti reči u nastavku teksta.

Triodos Banka (Triodos Bank)

Triodos Bank je donela odluku da se javno ne kotira na berzi jer “kada bismo prvenstveno bili odgovorni za generisanje profita...ne bismo bili u mogućnosti da sledimo svoju misiju”. Da bi investitorima ponudili mogućnost da podrže Triodos, oni emituju depozitne priznanice koje odgovaraju akcionarskom kapitalu u preduzeću. Vlasnici depozitnih priznanica ostvaruju pravo na profit od Triodosa u vidu dividendi i izmenama cena akcija. Na ovaj način, Triodos Bank investitorima oduzima pravo glasa u cilju zaštite svoje društvene misije. To omogućava Triodos Banci, koja administrira velikim brojem fondova u oblastima poput inkluzivnog finansiranja, održivosti i kulture, da ulaže na način koji predstavlja ravnotežu između njihovih društvenih ciljeva i ciljeva koji se tiču finansijskih prinosa.

Izvor: https://www.ethex.org.uk/triodos-bank-depository-receipts_426.html



Stanje u sektoru investiranja u preduzeća sa pozitivnim društvenim uticajem u Centralnoj i Istočnoj Evropi

U Istočnoj Evropi kao celini, malo je prilika za investiranje u društveni uticaj. Veliki broj fondova predstavlja rezultat javno-privatnih partnerstava poput Social Impact Accelerator EU, o kome je bilo reči u prethodnom tekstu. Međutim, u regionu ne postoje primeri investicionih fondova koji su u celosti u privatnom vlasništvu. Iako teže da privuku donacije većinski iz privatnih izvora, ovi fondovi ponekad pokušavaju da dobiju sredstva za početni vlasnički kapital od javnih subjekata, poput razvojnih banaka, kako bi stekli kredibilitet. Osim toga, često im je cilj da privuku investicije privatnih stranih investitora sa Zapada. Ciljna grupa ovih fondova su različite industrije i veličine preduzeća.



Prednosti i nedostaci finansiranja vlasničkog kapitala

VLASNIČKI KAPITAL	ZA	PROTIV
Investitori	<p>Blizu tržišnih-konkurentnih prinosa Orijentisanost na društveni uticaj</p>	<p>Manje fondova sa istorijatom poslovanja Manje fondova koji ispunjavaju zadate karakteristike (likvidnost, itd.) Generalno rizičnija investicija Zavisi od mogućnosti izlaza</p>
Preduzetnici	<p>Uklanja rizik od zaduživanja Nisu potrebna sredstva za obezbeđivanje duga (kolateral) Investitori često donose stručnost Nije potreban istorijat da bi se dobila investicija (suprotno kreditnom zahtevu) Investitor ulaže u uspeh preduzeća Ne postoje zahtevi u pogledu tokova gotovine</p>	<p>Investitori dobijaju deo kontrole Preduzeća teško privlače investitore bez pomoći drugih fondova i posrednika Investitori uzimaju deo profita Može uticati na kulturu preduzeća Nije dostupno neprofitnim organizacijama</p>

Razmatranja za investitore

Glavna zabrinutost investitora koji ulažu u vlasnički kapital socijalnih preduzeća sa privatnim plasmanom tiče se likvidnosti investicije ili koliko brzo investitor može da konvertuje svoj udeo u vlasničkom kapitalu u gotovinu kada je spreman da izađe iz investicije. Budući da ne postoji veliki broj investitora koji ulažu u rast društvenog uticaja u sektoru malih i srednjih preduzeća, kreiran je u svetu niz finansijskih instrumenata koji osiguravaju investitoru da može da proda svoje akcije ili povрати investiciju čak i kada ne postoji jako tržište za akcijski kapital socijalnog preduzeća.

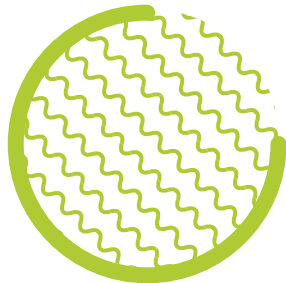


Razmatranja za socijalno preduzeće

Korišćenje finansiranja koje se bazira na vlasničkom kapitalu oslobađa mlado preduzeće od zaduživanja koje može da uspori njegov rast. Pored toga, dug može naterati socijalno preduzeće da žrtvuje svoje ciljeve time što mu nameće definisanje viših cena ili druge promene koje dovode do izobličavanja misije. Potencijalni nedostatak, u zavisnosti od strukture vlasničkog kapitala, može nastati ukoliko investitori imaju moć odlučivanja u preduzeću. U tipičnim strukturama vlasničkog kapitala, posedovanje akcijskog kapitala u nekoj organizaciji podrazumeva određene privilegije poput prava glasa. Očigledno je da potencijal za sukob interesa nastaje ukoliko investitor čiji je cilj sticanje profita upravlja aktivnostima socijalnog preduzeća. Društveni ciljevi socijalnog preduzeća mogu doći u sukob sa finansijskim ciljevima investitora. Iz ovog razloga, realizuju se različite strukture finansiranja vlasničkog kapitala kojima se ograničavaju ovlašćenja akcionara (pravo likvidacije (prestanak društva); pravo na dividende/ prihod, vrednost aprecijacije; pravo glasa, pravo prenosa, itd.).



3. Dug



Definicija duga

Sporazum koji obavezuje poverioca da dužniku obezbedi dogovoreni novčani iznos tokom dogovorenog vremenskog perioda, u skladu sa kojim se dužnik obavezuje da će otplatiti pomenuti iznos u dogovoreno vreme.⁶

Potreba za zaduživanjem

Finansiranje duga nudi alternativu socijalnim preduzećima koja ne vole aspekt koji podrazumeva udeo u vlasničkom kapitalu (i udeo u kontroli) koji karakteriše mehanizame za finansiranje vlasničkog kapitala. Uopšteno, finansiranje duga odnosi se na pozajmljivanje novca koji zajmoprimac potom mora da vrati uz kamatu. Predstavlja najbolju opciju za preduzeća koja imaju stabilan poslovni model koji im omogućava da svoja dugovanja otplate na vreme.

Alati za finansiranje duga

Finansiranje duga uglavnom je sastavljeno od obezbeđenih i neobezbeđenih kredita i obveznica. **Obezbeđeni zajmovi** zahtevaju kolateral dok to nije slučaj sa neobezbeđenim zajmovima. Obveznice se razlikuju od kredita jer obveznice podrazumevaju pozajmljivanje novčanih sredstava od javnosti pre nego od finansijske institucije, pri čemu se glavnica otplaćuje na kraju, a ne tokom vremena. Kreiran je veliki broj finansijskih instrumenata kojima su ove tipične strukture prilagođene da bi se krediti učinili adekvatnijim za socijalna preduzeća i preduzetnike.

⁶ – “Financial instruments working with social entrepreneurship”, 2016, European Commission and European Investment Bank, strana 17





- **Povoljni krediti** ili koncesioni krediti mogu biti osmišljeni tako da podrazumevaju povoljne uslove u korist dužnika, uključujući kamatne stope niže od tržišnih, dug period otplate, ili period neplaćanja kamate (neplaćena kamata se dodaje na glavnici).
- **Konvertibilni zajam** je sporazum prema kome preduzeće pozajmljuje novac od investitora, a dug se konvertuje u vlasnički kapital (umesto da se otplaćuje) u kasnijoj fazi. Ovo može biti bolja opcija za preduzeće od prostog izdavanja vlasničkog kapitala, ukoliko smatra da će vrednost njegovog vlasničkog kapitala porasti u budućnosti, tako da uzimanje konvertibilnog zajma zapravo dovodi do razvodnjavanja akcija koje dobija investitor.
- **Garancija**, ili stendbaj akreditiv, predstavlja način da donatori i investitori osiguraju svoj uticaj time što će garantovati za kredit od banke ili mikrokreditne institucije. Ovde investitor garantuje za bilo kakve gubitke, čime se socijalnim preduzećima omogućava da dobiju kredite koji im ne bi bili na raspolaganju u drugim slučajevima.
- **Oprostivi zajmovi** su forma koja predstavlja sredinu između kredita i granta. U ovom slučaju, investitor “oprašta” zajam

ukoliko su ispunjeni određeni uslovi. Na primer, ukoliko preduzeće dostigne određeni obim uticaja, zajam može biti oprošten.

- **Dividende po viđenju** su zajmovi koji se otplaćuju na osnovu procenta slobodnih tokova gotovine preduzeća sve dok se ne dostigne određeni limit u pogledu prinosa. One obuhvataju i “period medenog meseca” tokom kog kompanija u koju se ulaže ne mora da otplaćuje investiciju i može da koristi kapital za rast poslovanja. Predstavljaju alat sa prilično niskim rizikom kako za investitora tako i za preduzeće u koje se investira, iako mogu podrazumevati dug vremenski horizont.
- **Podzajmovi** Veliki broj većih organizacija kako javnih tako i privatnih investitora, raspolaže sredstvima koja ulažu u društveni uticaj putem zaduživanja, ali su mišljenja da konkretno identifikovanje, proveru i propisani proces bolje mogu sprovesti lokalne organizacije. Ove organizacije koje raspolažu većim kapitalom obezbeđuju zajmove lokalnim mikrofinansijskim institucijama ili lokalnim bankama. Potom, institucije zajednice koriste ova sredstva za odobravanje podzajmova korisnicima i socijalnim preduzećima na svojoj teritoriji.

TISE: Investiranje u preduzeća sa pozitivnim društvenim uticajem putem koncesionih kredita u Poljskoj

Od 2008. godine, TISE upravlja poslovanjem dva fonda koji finansiraju određene OCD i socijalna mikro, mala i srednja preduzeća. Jedan od fondova obuhvata sopstveni TISE kapital u iznosu od 5 miliona, dok Nacionalna privredna banka obezbeđuje javnu podršku za drugi fond. Sa preko 25 miliona poljskih zlota (5,7 miliona evra), ovaj drugi fond može da podrži mikro preduzeća u različitim privrednim granama uključujući radne zadruge, zadruge osoba sa invaliditetom i slepih, socijalne zadruge i neprofitne kompanije.

Izvor: <https://tise.pl/social-and-economic-investment-company-tise-sa/>

**Dve agencije koje obezbeđuju podzajmove u Istočnoj Evropi****COOPEST: Zajmovi za preduzeća koja podržavaju MSP u Centralnoj i Istočnoj Evropi**

Osnovan od strane kombinacije organizacija iz oblasti bankarstva, finansiranja socijalnih preduzeća, uzajamnog osiguranja i drugih finansijskih organizacija, Coopest obezbeđuje srednjeročne i dugoročne zajmove i kvazi vlasnički kapital finansijskim posrednicima čija su ciljna grupa socijalna preduzeća širom Centralne i Istočne Evrope. Sa trenutnim portfolijom od 32.346.000 evra, Coopest odobrava kredite mikrofinansijskim institucijama (MFI), lokalnim bankama, bankama koje se bave mikrofinansiranjem, društvima za uzajamno osiguranje i kreditnim unijama. Za uzvrat, ove organizacije obezbeđuju kredite direktno MSP u njihovom regionu i oblasti stručnosti. Prosečan iznos zajma koji se odobrava MSP je ispod 4.000 evra. TISE, organizacija za ulaganje u društveni uticaj predstavljena u tekstu iznad, vrši temeljnu procenu klijenta (due dilligence) za investicije Coopest-a. U pogledu uticaja, partneri Coopest-a vode evidenciju o ostvarenom ekonomskom, društvenom i ekološkom uticaju, i prema proceni Coopest-a, pomogli su u otvaranju 15.000 novih radnih mesta i održavanju dodatnih 100.000. Ukupno 6% portfolija investicija Coopest-a uloženo je u Opportunity Banku u Srbiji, mikrofinansijsku banku sa sedištem u Novom Sadu.

Izvor: <http://www.coopest.eu/web/>





Evropski fond za Jugoistočnu Evropu (European Fund For Southeast Europe- EFSE): Javno-privatno partnerstvo

Sredstva prikupljena iz donacija kako privatnih institucionalnih investitora tako i javnih razvojnih organizacija, EFSE donira za podršku razvoju MSP, obezbeđivanje pristojnog utočišta za sve i jačanje lokalnih finansijskih tržišta. EFSE svoj ogroman portfolio od 2 milijarde evra koristi za obezbeđivanje kredita za preko 70 lokalnih banaka, mikrofinansijskih organizacija i druge fondove koji investiraju u rast društvenog uticaja. Korišćenjem čitavog niza instrumenata za finansiranje duga - uključujući dugoročne kredite, subordinirane kredite, garancije i kupovinu emisija obveznica- EFSE teži da promoviše različite finansijske instrumente. Svi podzajmovi koje odobravaju finansijski posrednici u zajednici moraju biti ispod 100.000 evra, dok se prioritet daje kreditima ispod 20.000 evra. Pored toga, EFSE pruža tehničku obuku partnerskim posrednicima. U Srbiji, fond ima 7 partnerskih institucija uključujući i mikrofinansijske banke i redovne poslovne banke.

Izvor: <http://www.efse.lu/>

Prednosti i nedostaci finansiranja duga

DUG	ZA	PROTIV
Investitori	Niži rizik Redovniji prinos Dužnici dobijaju novac nakon likvidacije	Manje prednosti u poređenju sa vlasničkim kapitalom Mogu obuhvatati duži vremenski period
Preduzetnici	Zadržava kontrolu Zaduživanje je jeftinije nego kod vlasničkog kapitala	Poslovni model definisan na osnovu potreba Utiče na gotovinske tokove Potreban kolateral

4. Mikrofinansiranje



Ukrštanje mikrofinansiranja i investicija u pozitivan društveni uticaj

Mikrofinansiranje predstavlja koncept koji postoji decenijama i koji, već dugi niz godina, pruža bankarske usluge ljudima sa niskim primanjima kako bi im se obezbedilo da postanu samodovoljni kroz obezbeđivanje pristupa zaduživanju, štednji i osiguranju. Za razliku od mikrofinansiranja, investiranje u pozitivan društveni uticaj je koncept koji se skoro pojavio i koji obezbeđuje širi spektar podrške i izgradnje poslovanja koji ne podrazumeva samo bankarske usluge. Kako je mikrofinansiranje sve više postajalo “mejnstrim”, ukrštanje mikrofinansiranja i investiranja u rast društvenog uticaja postalo je usklađenije kroz zajedničke društvene motivacije.⁷

Definicija mikrofinansiranja

Mikrofinansiranje nudi ljudima koji su obično isključeni iz postojećih i formalnih finansijskih resursa i bankarstva mogućnost pristupa finansijskim alatima manjeg obima.

Investitori: Oni koji nude usluge mikrofinansiranja uključuju mikrofinansijske institucije (MFI), neprofitne grupe, lokalne banke, kao i poslovne banke.⁸

Korisnici: Uopšteno, mikrofinansiranje pomaže onima koji nemaju pristup tradicionalnom bankarskom sistemu usled društvene i finansijske isključenosti: starijim licima, ženama, migrantima i mladima.

7 – <http://www.aboutmicrofinance.com/impact-investing-overview>
8 – <http://www.european-microfinance.org/index.php?rub=microfinance-in-europe&pg=microfinance-by-country&cp=39>



Alati mikrofinansiranja

U kontekstu socijalnih preduzeća, glavni alat mikrofinansiranja generalno podrazumeva mikrokredite. Pored mikrokredita, ograničeno eksperimentisanje počinje da ukazuje na validnost mikro-vlasničkog kapitala kao dodatnog instrumenta za finansiranje poslovanja.⁹

- **Mikrokredit** je glavni instrument mikrofinansiranja. U EU, mikrokrediti predstavljaju zajmove u iznosu ispod 25.000 evra. Prosečni mikrokredit u EU iznosi oko 7.000 - 7.500 evra. U Srbiji, prosečan mikrokredit iznosi od 1.200 do 1.500 evra.
- **Mikro kapital** (Micro Equity)- Kritičari mikrokredita insistiraju na činjenici da otplata zaduženja sprečava mala preduzeća da istinski rastu i šire se. Imajući u vidu visoke kamatne stope, kritičari tvrde da plaćanje kamate sprečava mikropreduzeća da reinvestiraju i koriste kredite za rast sopstvenog poslovanja i ostvarivanje većeg nivoa nezavisnosti. Većina ovih pojedinaca smatra da mikro-kapital ima potencijal da obezbedi veće iznose kapitala socijalnim preduzećima istovremeno ih rešavajući tereta duga. S tim u vezi, neophodno je izvršiti izmene tradicionalnih aranžmana za pribavljanje kapitala kako bi se istovremeno zaštitili i preduzeće i investitor. Da bi se zaštitio investitor i ublažio rizik, investicije se mogu prodavati u tranšama (na ovaj način se definiše koje akcije se prvo plaćaju ako preduzeće ne ispuni svoje obaveze) i akcije se mogu vezati za mašine i opremu kao sredstvo obezbeđenja. Da bi se zaštitilo mikro preduzeće i njegovi društveni ciljevi, investitorima ne treba dozvoliti da poseduju veliki udeo u kompaniji, a mikro-preduzetnik

bi trebalo da zadrži pravo otkupa akcija po pravičnoj ceni u slučaju likvidacije kompanije.¹⁰

— Banke koje se bave mikrofinansiranjem U Evropi: Bank of Valletta (Malta)

Godine 2010. Bank of Valletta otvorila je Zajedničke evropske resurse za mikro i srednja preduzeća (Joint European Resources for Micro to Medium Enterprises (JERMIE) uz pomoć Evropskog fonda za regionalni razvoj (European Regional Development Fund) koji je obezbedio dodatna sredstva. Ovo obuhvata i čitav niz alata za finansiranje mikro preduzeća, uključujući i mikrokredite. Drugi program banke podržan je od strane programa Evropskog investicionog fonda (EIF) koji izdaje garancije za mikrokredite, čime se u mnogome smanjuje rizik u ovoj računici. U svakom slučaju, banka je opredelila 61,8 miliona evra za podršku 650 MSP što je za posledicu imalo generisanje prihoda u iznosu od 103 miliona evra do danas. Kada je reč isključivo o mikro preduzećima, banka je opredelila 1,5 miliona za 90 preduzeća, što je investicija čija je trenutna vrednost 3 miliona. Ove brojke trenutno nemaju velikog uticaja na sveukupnu profitabilnost banke, budući da su relativno niske.

S tim u vezi, banka je izjavila da očekuje da dobije mrežu novih klijenata u okviru svojih tradicionalnih bankarskih usluga budući da ova preduzeća rastu i razvijaju se. U tom pogledu, banka naglašava da na naročito malim tržištima kao što je Malta, potencijal za mikro preduzeća ostaje na niskom nivou. Preporučuju da finansiranje mikro preduzeća bude deo većeg programa za finansiranje MSP na ovim malim tržištima.

9 – Ibid

10 – <http://voices.mckinseysociety.com/the-case-for-micro-equity/>



Poslovne banke

Iako poslovne banke često oklevaju da uđu u oblast mikrofinansiranja zbog troškova provere, regulatornih prepreka kao što su visoke obavezne rezerve (tj. sredstva koja se odvajaju sa strane u slučaju neispunjavanja obaveza od strane dužnika), i prepreka u pogledu znanja, neke poslovne banke u Zapadnoj Evropi počele su da u svoje ponude uključuju različite usluge mikrofinansiranja. S tim u vezi, poslovne banke poseduju ogroman potencijal za podsticaj mikrofinansiranju zbog njihovog iskustva, pristupa kapitalu i ustanovljenog prisustva. Pre svega, iskustvo banke u kreditiranju i radu sa dužnicima će pomoći korisnicima mikro kredita da usvoje finansijski stabilne navike. Pored toga, pristup banaka kapitalu će obezbediti mnogo pouzdanije i skalabilnije izvore finansiranja za socijalna preduzeća od postojećih MFI. Dodatno, povećan obuhvat i fizička infrastruktura poslovnih banaka će pomoći u omogućavanju pristupa i podizanju svesti o ovim instrumentima mikrofinansiranja. Nažalost, u Evropi postoji mali broj primera poslovnih banaka koje u svojoj ponudi imaju proizvode mikrofinansiranja osim Erste Banke u Austriji i Srbiji (vidi odeljak: Finansijski instrumenti za socijalna preduzeća u Srbiji).

Erste Banka pionir mikrokreditiranja i socijalnog bankarstva u Srbiji i Centralno-istočnoj Evropi

Erste Banka Srbija i Evropski investicioni fond (EIF) u 2016. potpisali su ugovor o garancijama, sa ciljem podrške mikro-preduzećima u Srbiji u okviru EU Programa za zapošljavanje i socijalnu inovaciju (EaSI). Ugovor će pokriti kreditni portfolio od 4,7 miliona evra za približno 850 srpskih mikro-preduzeća, koja će moći da imaju koristi od kredita po atraktivnim uslovima, bez obezbeđivanja dodatnih garancija.

Ovo je prvi korak u realizaciji programa socijalnog bankarstva „Korak po korak“ u Srbiji, koji je Erste Grupa pokrenula u centralnoj i istočnoj Evropi (CIE) i Austriji, kako bi podržala klijente koji su tradicionalno nedovoljno obuhvaćeni bankarskim uslugama: nove biznise, uključujući i početnike u preduzetništvu, socijalna



preduzeća, organizacije civilnog društva, kao i lica u riziku od siromaštva. Širenje programa na svih sedam glavnih tržišta Erste Grupe dovršice se do 2019. godine. Program ima za cilj da do 2019. godine pomogne da se u CIE otvori 5.000 novih radnih mesta, obezbedi finansiranje za 500 socijalnih preduzeća i poboljša finansijska stabilnost 25.000 ljudi koji su ranije imali nizak dohodak.

Izvor: <https://www.erstebank.rs/sr/o-nama/press/saopstenja/2016/11/22/korak-po-korak>

Nebankarske MFI koje su ušle u partnerstvo sa bankama

Banke mogu imati koristi od ovakvih partnerstava sa MFI jer stižu do novih segmenata klijenata; ostvaruju koristi od korporativne društvene odgovornosti; unakrsne prodaje sopstvenih proizvoda; i preobraćanja klijenata MFI.¹¹ Na tržištima u razvoju, odnos banaka i MFI često je konkurentne prirode.

11 – http://www.european-microfinance.org/docs/emn_publications/emn_research_papers/research_3.pdf

Dve studije slučaja o partnerstvu između MFI i banaka

Action Finance Initiative – Grčka

Prva mikrofinansijska institucija (MFI) u Grčkoj pronašla je načine da zaobiđe strogo regulatorno okruženje kako bi pružala usluge kreditiranja i poslovne obuke onima koju su suočeni sa ekonomskom isključenošću. Kao i u Srbiji, nebankarskim MFI u Grčkoj pravno nije dozvoljeno da odobravaju kredite, čime se od MFI zahteva da zaključe partnerstvo sa bankama koje su spremne da pruže ovu vrstu usluge. Da bi pronašla banku koja je spremna da uđe u partnerstvo, AFI veći deo posla u pogledu temeljne analize klijenata (“due diligence”) sprovodi za račun banke. AFI vrši kontrolu potencijalnih klijenata, obezbeđuje poslovnu obuku pre i nakon odobravanja kredita, vrši procenu kreditnih zahteva, i potom zahteve prosleđuje banci na sekundarno odobrenje. Nakon odobrenja zahteva, banka je odgovorna za praćenje učinka dužnika. Banka obezbeđuje kredit, a sredstvo obezbeđenja obezbeđuje AFI uz pomoć EIF. Pored toga, banka zadržava prihode od kamate, ali omogućava MFI da apsorbuje troškove početne procene. Da bi pokrili sopstvene troškove, AFI zaključuje partnerstva sa privatnim investitorima. Međutim, dodatna birokratija poslovanja posredstvom banke kao posrednika dovela je do povećanja operativnih troškova AFI. Do danas, njihov portfolio obuhvata 18 kredita.

Nebankarska MFI: Good.Bee Credit u Rumuniji

good.bee Credit (GBC) je nebankarska finansijska institucija (NFI) i finansijski alat za inkluziju osnovan u 2009. godini od strane Erste Grupe i ERSTE Fondacije. Glavni zadatak institucije je razvoj inovativnih rešenja koja ukidaju barijere finansijskog ukljućivanja za pojedince i mala preduzeća iz Rumunije, tako što pružaju adekvatne i kompetentne finansijske usluge socijalnim preduzećima i ugroženim pojedincima. Good.bee kreditni klijenti su poljoprivrednici, samozaposleni, individualna i porodićna preduzeća, ali i kompanije sa ogranićenom odgovornošću. Ove kategorije klijenata često nemaju pristup bankarskim uslugama, jer ne mogu ispuniti standardne uslove bankarskog kredita. Kroz skoro 200 godina postojanja, Erste Grupa je konstantno održavala znaćajnu društvenu komponentu u svojim aktivnostima. Jednostavna činjenica da je ERSTE Fondacija najveći akcionar Erste Grupe dokazuje da se ova vrednost ćuva.

good.bee Credit je posebno namenjen malim preduzetnicima i veštima domaćinstvima u ruralnim i malim urbanim područjima koji žele da razviju svoje ekonomske aktivnosti koje generišu prihod. Njima su potrebni brz i jednostavan pristup finansiranju, prilagođen ekonomskim uslovima u njihovoj oblasti delovanja i životnoj sredini. Zbog toga GBC stalno prilagođava aktivnosti potrebama svojih klijenata: jednostavnija dokumentacija za pristup kreditima, brzina obrade zahteva za finansiranje i izrada dokumentacije o pozajmici, brza obaveštenja o analizi zahteva u vezi sa finansiranjem ili odluke o odbijanju, fleksibilan raspored otplate prema aktivnostima koje preduzima klijent preduzetnik (u pogledu nivoa rata i grejs perioda), prihvatanje mešovityh materijalnih garancija u zavisnosti od potrebne kolićine i perioda.

Izvor: <http://www.goodbeecredit.ro/index.php/en/about-us/mission-and-objectives.html>

Deutsches Mikrofinanzinstitut (DMI) – Nemačka

DMI (udruženje sastavljeno od MFI, banaka, istraživačkih instituta i OCD) razvio je složeniji, iako potencijalno održiviji, model partnerstva za prevazilaženje nedostajućih propisa u vezi sa kreditiranjem od strane MFI. Ovo partnerstvo ima četiri glavna učesnika: banke, MFI, garantne fondove podržane od strane javnih i investitora u rast društvenog uticaja, i DMI (u ulozi nadzora i osiguranja kvaliteta). U Nemačkoj su banke i dalje suviše konzervativne u pogledu odobravanja kredita novim preduzećima bez sredstava obezbeđenja ili istorijata poslovanja. Da bi se sa ovim izborile, MFI obezbeđuju obradu kredita i temeljnu procenu klijenta ("due diligence"), dok garantni fondovi obezbeđuju kolateral za kredit. Za uslugu odobravanja kredita, banka dobija deo kamatne stope (obično stopa u iznosu of 8,95 APR) kao i prednosti u vidu brendiranja banke kao banke koja vodi računa o korporativnoj društvenoj odgovornosti. Za uzvrat, MFI su u mogućnosti da zaobiđu nepostojanje propisa, kao i da omoguće bankama da snose troškove administracije kredita, pravne sigurnosti i sigurnosti podataka. Na ovaj način, MFI mogu da ponude stanovništvu kome ove usluge nisu inače dostupne povoljne uslove poput holističkog kreditnog zahteva, alternativnih garancija i obuke. Veliki broj klijenata DMI su žene, migranti ili nezaposleni, a prosečan iznos kredita je 7.100 evra.



Prednosti i nedostaci mikrokredita

MIKROFINANSIRANJE	ZA	PROTIV
Investitori	<ul style="list-style-type: none"> Bezbedna investicija Visoke kamatne stope Visoke stope prinosa 	<ul style="list-style-type: none"> Nelikvidno, često dugoročno Često nedovoljno uređeno Manji broj alata za merenje uticaja
Preduzetnici	<ul style="list-style-type: none"> Pristup kapitalu Često dobija nefinansijsku podršku Zadržava vlasništvo 	<ul style="list-style-type: none"> Visoke kamatne stope Dug sprečava rast Skretanje sa misije usled zaduženja Investitor ne ulaže u uspeh preduzeća

5. Alternativni finansijski instrumenti u investiranju u rast društvenog uticaja

Obveznice sa društvenom funkcijom (Social Impact Bonds (SIB))

SIB predstavljaju inovativnu ideju koju je pokrenuo Grad London 2010. godine. SIB postoji kao ugovor između investitora, države i socijalnog preduzeća. Ukratko, investitor ulaže sredstva u socijalno preduzeće kao odgovor na problem u društvu. Kada preduzeće demonstrira merljivi uspeh u rešavanju ovog problema (time štedeći novac državi), vlada isplaćuje dogovoreni iznos nazad investitoru.¹² Sa političkog stanovišta, ovakva shema prebacuje potencijalne gubitke i rizike sa poreskih obveznika na investitora. Često posrednik organizuje ovaj aranžman između državnog organa, investitora i socijalnog preduzeća. Pored toga, često se angažuje objektivna treća strana za potvrdu rezultata. U pogledu rizika za investitore, SIB se smatraju prilično visokorizičnim, slično investicijama u vlasnički kapital. Ovaj instrument je nedavno takođe usvojen u Nemačkoj, Belgiji i Holandiji.¹³

12 – Third Sector Performance: Management and Finance in Not-for-profit and Social enterprise

13 – <http://www.eurosif.org/wp-content/uploads/2015/02/Impact-Investing-Extract.pdf>



Kois Investments dovodi SIB u Belgiju

2014. godine, Kois Investments, firma koja investira u društveni uticaj, struktuirala je obveznicu sa društvenom funkcijom (Social Impact Bond- SIB) kako bi pomogla u smanjenju nezaposlenosti među imigrantskom populacijom u Belgiji. Da bi to ostvarili, Kois je ušao u partnerstvo sa OCD sa sedištem u Briselu, DUO for a JOB, koja uparuje nezaposlene mlade imigrante sa mentorima tokom perioda od šest meseci koji im pomažu u pronalaženju posla. Kois je tada angažovao Actiris, agenciju za zapošljavanje iz Brisela, da za ovu obveznicu deluje u svojstvu javnog partnera. Potom je Kois Investments prodao obveznice investitoru za ukupno 234.000 evra, uz obećanje prinosa od 6% u slučaju uspeha obveznice. Sa 180 pojedinaca u okviru programa, SIB je predložio konkretan cilj da će 35% više pojedinaca pronaći posao tokom perioda od 2 godine u odnosu na



kontrolnu grupu. U slučaju uspeha, Actiris bi bio odgovoran da plati dogovoreni iznos nakon iskteka obveznice posle tri godine. Kois je predvodio ovaj napor u pronalaženju partnera zainteresovanog za rast društvenog uticaja, angažovanju javnog partnera i promociji obveznice investitorima.

Država procenjuje da će uštedeti 35.000 evra po novom radnom mestu. Tako da ukoliko DUO pronade zaposlenje za 35% ove grupe, odnosno 63 pojedinca, to će rezultirati u uštedama od 2.205.000 evra, odnosno 8 puta više od troškova investicije. Rezultati ovog programa će biti objavljeni u 2016. godini.

*Izvor: https://data.gov.uk/sib_knowledge_box/brussels-migrant-uemployment
<https://www.conference-board.org/retrievefile.cfm?filename=TCB-GT-V1N13-Social-Impact-Bonds1.pdf&type=subsite>*



Hibridni kapital

Hibridni kapital opisuje korišćenje mešovitih vidova kapitala - dužničkog, vlasničkog i bespovratnih sredstava - i to tako da preduzeće učini atraktivnijim za različite grupe investitora.¹⁴

Hibridno finansiranje je još jedan termin koji su usvojili investicioni bankari i menadžeri privatnih investicionih fondova koji podrazumeva strukture koje su složenije od onoga što je većini socijalnih preduzeća potrebno ili što razumeju. Za većinu socijalnih preduzeća, hibrid jednostavno može podrazumevati

strukturu koja objedinjuje na jednom mestu bespovratna sredstva, kredit i neku vrstu kapitala. Predstavlja inovativnu, ali često složenu konstrukciju koja koristi niz ugovora i sporazuma kako bi iskombinovala jednu ili više nezavisnih poslovnih ili organizacija trećeg sektora u fleksibilnu strukturu koja preduzetnicima omogućava da realizuju širok spektar aktivnosti i kreiraju sinergije koje ne mogu biti ostvarene od strane jednog subjekta ili primenom jednog instrumenta. Težnja je da se iskombinuju profit (za investitora) i misija (za socijalno preduzeće).¹⁵

14 – <http://fa-se.de/en/blog-en/hybrid-social-finance-key-to-impact-investing/>

15 – Financial instruments working with social entrepreneurship, 2016, European Commission and European Investment Bank, strana 105



FASE 'hibridno' finansiranje posao-po-posao

Finanzierungsagentur für Social Entrepreneurship/ Agencija za finansiranje socijalnog preduzetništva (FASE) osnovana je u januaru 2013. godine u okviru Ashoka mreže.¹⁶ Cilj ove inicijative je udruživanje filantropskog i investicionog kapitala za tipično "hibridno" finansiranje, čime se stvara tok poslova i zatvaraju uobičajeni nedostaci sredstava.¹⁷ Usmerena je prvenstveno na investiranje u društveni uticaj u Nemačkoj i zemljama nemačkog govornog područja, iako je njen uticaj proširen i van granica ovih država. Jedna od uloga FASE je da deluje kao posrednik između socijalnog preduzeća i izvora finansiranja i da facilitira kreiranje partnerstava. Oni identifikuju investitore i finansijere širom celog spektra, od privatnih investitora, porodičnih kancelarija i fondacija do investitora u rast društvenog uticaja i banaka.

Cilj FASE je podrška razvoju tržišta investiranja u rast društvenog uticaja čime bi se socijalnim preduzećima omogućilo da uzimaju otplativa sredstva za finansiranje. FASE doprinosi razvoju i uspostavlja izvodljivih, adekvatnih i pouzdanih finansijskih instrumenata. Od početka poslovanja 2013. godine, FASE se uspešno uspostavio kao novi finansijski posrednik između socijalnih preduzetnika i investitora u rast društvenog uticaja. Izgradili su otvoreni portfolio socijalnih preduzeća spremnih za investicije i već su zatvorili sedam transakcija vrednosti između 100.000 i 500.000 evra i time kanalisali preko 2 miliona evra investicija u ekosistem finansiranja socijalnih preduzeća. Podrška pojedinačnim poslovima (deal-by-deal) od strane eksperata poput FASE može biti veoma delotvoran mehanizam za kanalisanje hibridnog kapitala socijalnim preduzećima u ranim fazama njihovog rasta. Ovaj pristup je uspešno primenjen u Nemačkoj i Austriji sa devet zaključenih poslova do danas, čime je približno 3 miliona evra dodatnih sredstava doneto u ekosistem finansiranja socijalnih preduzeća.

16 – <https://www.centreforpublicimpact.org/case-study/social-impact-financing-agency-social-entrepreneurship-fase/>

17 – <http://fa-se.de/en/social-entrepreneurs/>

18 – A new approach to funding social enterprises - HBR

Korišćenje bespovratnih sredstava za privlačenje investitora u vlasnički kapital

Socijalni preduzetnici mogu koristiti mešavinu bespovratnih sredstava i novca investitora kako bi sebe učinili atraktivnijim za investitore. Na primer, ukoliko je preduzeću potrebno 10.000 dolara i može da obeća samo 5% prinosa na investiciju, ono ne predstavlja konkurentnu priliku za ulaganje. Međutim, ukoliko preduzeće dobije 5.000 dolara u vidu bespovratnih sredstava, onda će mu od investitora biti potrebno samo 5.000 dolara, i time će biti u mogućnosti da im ponudi konkurentniji prinos od 10%.¹⁸

Kapital za prvi gubitak i smanjenje rizika

Investicije fondacija koje su usmerene na ostvarivanje misije mogu biti strukturane tako da učine buduće investicije institucionalnih investitora usmerenih na sticanje profita atraktivnijim. Na primer, fondacije mogu investirati u kapital za prvi gubitak. To znači da ukoliko dođe do toga da će preduzeće izgubiti novac, gubitak se naplaćuje iz dugovanja/vlasničkog kapitala fondacije pre drugih investitora. Ova struktura pomaže u smanjivanju rizika za potencijalne institucionalne investitore iz fondova, banaka ili korporacija.¹⁹



Korišćenje bespovratnih sredstava za privlačenje investitora u vlasnički kapital u Rumuniji

Fond koji se bavi agribiznisom u Rumuniji, Treetops Capital Agribusiness Fund LP, uvrstio je ovu vrstu informacije u prospekt svog fonda na Impact Base, bazi podataka fondova koji su primarno zainteresovani za rast društvenog uticaja. U prospektu se navodi da će svakom preduzeću u njihovom portfoliju biti dodeljeni bespovratni grantovi od strane EU u visini od 40-50% vrednosti preduzeća. Fond naglašava da se na ovaj način obezbeđuje “značajna sredstva za plaćanje kamate za kredit” kao i “povećanje prinosa” budući da investitori vide dodatnu vrednost od ovih bespovratnih sredstava.²⁰

20 – <http://www.impactbase.org/database/treetops-capital-agribusiness-fund-lp#>



Mezanin finansiranje

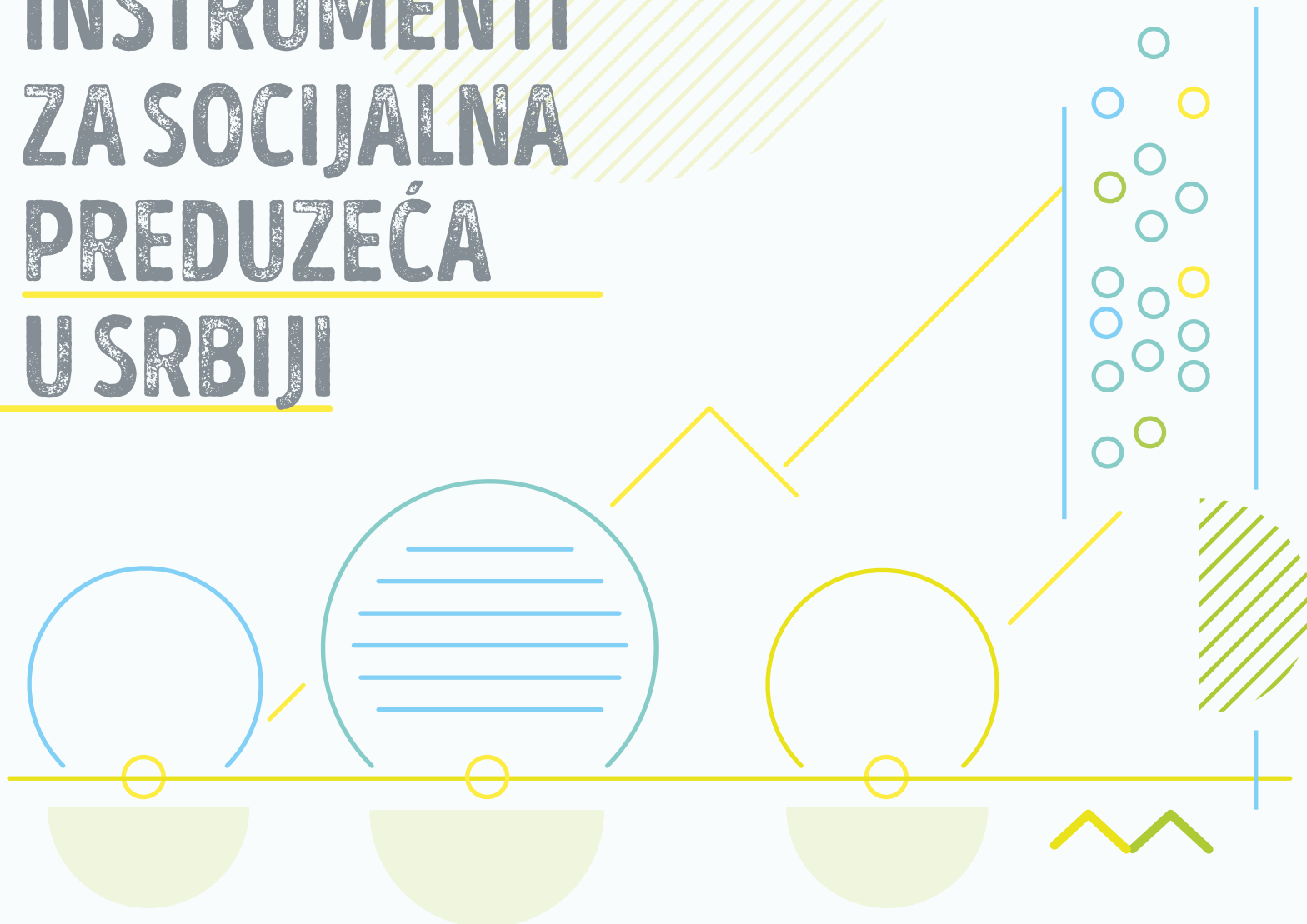
Mezanin finansiranje pruža veću sigurnost za investicije u dužničke instrumente. Odnosi se na dug (npr. kredit) koji, ukoliko rate oplate ne budu uplaćene na vreme i u celosti, može da bude konvertovan u udeo u vlasničkom kapitalu dužnika. Small Enterprise Assistance Funds (SEAF) u velikoj meri koristi ovaj instrument. Uopšteno, ovo se odnosi na sloj finansiranja između privilegovanog duga i sopstvenog kapitala, i ispunjava prazninu između ove dve stvari. Može se javiti u vidu konvertibilnog kredita, privi-

legovanog subordiniranog kredita ili privatnih mezanin hartija od vrednosti, duga sa garancijama. Obično se koristi za finansiranje rasta, da bi vlasnici izvukli novac iz preduzeća ili da bi se omogućilo rukovodstvu da isplati vlasnike u cilju nasleđivanja. Preduzeća moraju imati pozitivne tokove gotovine. Kada se koristi u sprezi sa privilegovanim dugom smanjuje količinu neophodnog vlasničkog kapitala. Tradicionalni mezanin investitori su investitori koji instrument drže do dospeća, i generalno su usmereni na davanje pozajmica za finansiranje tokova gotovine.

Prednosti i nedostaci hibridnog finansiranja

HIBRIDNO FINANSIRANJE	ZA	PROTIV
Investitori	Podela rizika / Investitor može da obezbedi prihodne tokove kao obezbeđenje	Može biti složeno i skupo Ograničena prava
Preduzetnici	Može biti jeftino / Obično bez razvodnjavanja Podela rizika sa investitorom / Strukturiranje fleksibilnosti	Može biti složeno

FINANSIJSKI INSTRUMENTI ZA SOCIJALNA PREDUZEĆA U SRBIJI



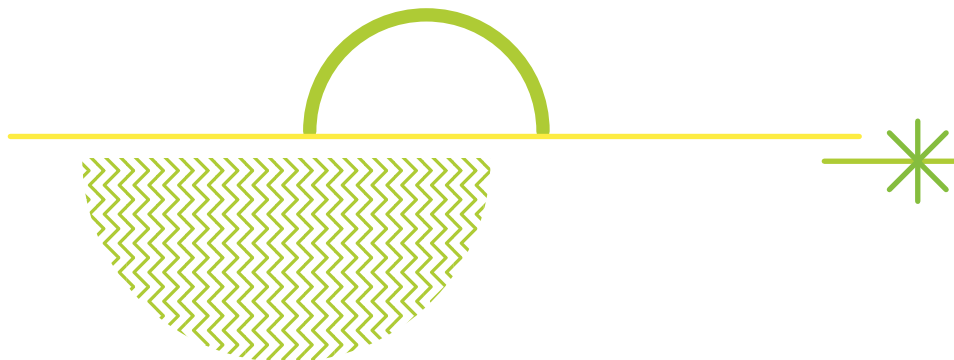
Finansiranje je centralno pitanje za socijalna preduzeća u Srbiji koja se suočavaju sa preprekama konvencionalnih finansijskih tržišta kao i sa sve manjim brojem alternativnih izvora, budući da međunarodni donatori postepeno povlače svoju podršku. Nedostatak sredstava predstavlja problem za socijalna preduzeća u različitim fazama razvoja, kako je potvrdilo istraživanje socijalnih preduzeća koje je sproveo Smart kolektiv. Kao što je navedeno u izveštaju izveštaju koji je 2012. godine sastavio Program lokalnog ekonomskog razvoja i zapošljavanja (LEED) u saradnji sa Timom za socijalno uključivanje i smanjenje siromaštva, a u okviru istraživanja koje je sproveo OECD²¹. Finansijski okvir u Srbiji za razvoj MSP i socijalnih preduzeća je nedovoljno razvijen u većem broju važnih aspekata.

21 <http://socijalnoukljucivanje.gov.rs/> Drugi ciklus analiza uticaja javnih politika (2011-2013): Podsticanje socijalnog preduzetništva i osnivanja socijalnih preduzeća u Republici Srbiji



Državne institucije

Državne institucije koje se bave sektorom socijalnog preduzetništva su fragmentisane. Ne postoji jedinstveni državni organ koji bi mogao da obezbedi koordinisaniju inicijativu za unapređenje pravnog i finansijskog okruženja za socijalna preduzeća. Javni sektor obezbeđuje mogućnosti za finansiranje socijalnih preduzeća kroz nekoliko programa i institucija. Ova sredstva se uglavnom smatraju netransparentnim i neefikasnim, što predstavlja veliki potencijal koji može biti iskorišćen na bolji način.



Javni sektor

ORGANIZACIJA/ IZVOR	AKTIVNOST/ INSTRUMENT	OGRANIČENJA
Budžetski fond	Podržava zapošljavanje i profesionalnu rehabilitaciju osoba sa invaliditetom uglavnom u vidu subvencija za zapošljavanje osoba sa invaliditetom	Priznaje isključivo kompanije za profesionalnu rehabilitaciju i zapošljavanje OSI
Fond prihoda od igara na sreću	Sredstva se prikupljaju za različite projekte sa pozitivnim društvenim uticajem, u pet oblasti finansiranja- osobe sa invaliditetom, mladi i sport, Crveni krst, lokalne samouprave (socijalna zaštita), i retke bolesti	Ne postoje izveštaji niti podaci o aktivnostima Fonda
Fond za razvoj	Krediti finansirani od strane države za preduzeća i početnike u poslovanju, uključujući MSP i zanatske radnje	Ograničenje u pogledu pravnih subjekata: na preduzetnike (samozaposlene) i kompanije sa ograničenom odgovornošću
Nacionalna služba za zapošljavanje (NSZ)	Subvencije za zapošljavanje različitih marginalizovanih grupa, obuka i finansijska podrška za početnike u poslovanju, uključujući i socijalna preduzeća.	Ograničenje u pogledu pravnih subjekata: na preduzetnike (samozaposlene) i kompanije sa ograničenom odgovornošću
Fond za inovacionu delatnost	Unapređenje kapaciteta i obezbeđivanje finansijske podrške početnicima u biznisu u oblasti inovacija i tehnologije. Obezbeđivanje sufinansiranja (mini grantovi i uporedni grantovi)	Ograničenje u pogledu pravnih subjekata: na preduzetnike (samozaposlene) i kompanije sa ograničenom odgovornošću

Banke

Bankarska ponuda za MSP (uključujući i socijalna preduzeća) se generalno smatra konzervativnom i nesklonom preuzimanju rizika. LEED OECD (2012)²² citira izveštaj Vlade iz 2011. godine koji je izdalo Ministarstvo finansija i privrede u pogledu glavnih problema za razvoj MSP; formulisanih kao "nepovoljni uslovi za finansiranje i neadekvatne vrste i obim finansijske podrške- dominiraju banke sa ponudom skupih kredita i kratkim periodom otplate. Na nacionalnom i regionalnom nivou primetan je

22 OECD/LEED, 2012, Podsticanje socijalnog preduzetništva i osnivanje socijalnih preduzeća u Republici Srbiji

nedostatak finansijskih instrumenata koji odgovaraju na realne finansijske potrebe MSP". Socijalna preduzeća se suočavaju sa dodatnim preprekama usled neobaveštenosti banaka o pravnim formama koje socijalna preduzeća primenjuju (uglavnom OCD). Mikrofinansiranje u Srbiji je ozbiljno ograničeno i preterano uređeno usled zavisnosti od poslovnih banaka. Nekoliko napora da se situacija promeni završeni su neuspehom usled navodnog straha Narodne banke od nestabilnosti finansijskog sektora.

Mikrofinansiranje u Srbiji

Prema podacima Privredne komore Srbije iz 2016. godine, tokom perioda 2011-2016. malim i srednjim preduzećima u Srbiji odobreno je oko 32.000 mikrokredita. Najviše mikrokredita u Srbiji odobreno je sektorima proizvodnje, poljoprivrede i usluga, a otvoreno je bezmalo 53.000 novih radnih mesta. Prosek odobrenih finansijskih sredstava iznosio je 1.409 evra po kreditu, a rok otplate 22 meseca. Više od polovine odobrenih zajmova u Srbiji, 55 odsto, koristile su preduzetnice.

Koliko je to manje od evropskog proseka, pokazuje podatak da je u EU za dve godine realizovano 390.000 mikrofinansirajućih kredita, a vrednost pojedinačnog zajma bila je oko 8.500 evra. Jedna od glavnih prepreka u razvoju mikrofinansiranja u Srbiji jeste postojeći pravni okvir, koji samo bankama omogućava bavljenje kreditiranjem. Trenutno u Srbiji samo dve banke – Erste Banka i Opportunity Bank imaju usluge mikrofinansiranja i jedna nebankarska institucija Agroinvest.

Povoljniji pravni i regulatorni okvir, razvoj nebankarskih finansijskih institucija i drugi primeri dobre prakse iz EU, mogu značajno doprijeti razvoju stvarnog potencijala mikrofinansijskog sektora u Srbiji i pružiti MSP-ima proizvode i usluge koje su prilagođenije njihovim potrebama. Ukupna potencijalna veličina portfolija za mikrokredite u Srbiji procenjuje se na 267 miliona evra, a trenutno se zadovoljava samo 2-7% ovog zahteva. Istraživanje Međunarodne organizacije rada ukazuje da bi, ukoliko se uklone prepreke za mikrokreditiranje u Srbiji, bilo moguće kreirati od 130.000 do 260.000 novih radnih mesta tokom perioda od 5 godina.

Izvor: Jennifer Chien, 2013, Preporuke za pravni i regulatorni okvir za mikrofinansiranje u Srbiji, USAID projekat za bolje uslove poslovanja

Banke

ORGANIZACIJA/ IZVOR	AKTIVNOST/ INSTRUMENT	OGRANIČENJA
Erste Bank	Program „Korak po korak“ Erste Banke u Srbiji podržava preduzetnike sa istorijom poslovanja manjom od 24 meseca u osnaživanju njihovih biznisa, zatim socijalna preduzeća bez obzira na dužinu poslovanja, kao i nove biznis ideje koje karakteriše održivost i tržišni potencijal, nudeći im pristup osnovnim finansijskim proizvodima (kredit za obrni kapital i za investicije), adekvatne finansijske savete i biznis trening i kontinuirano mentorstvo nakon finansiranja. Grejs period je do godinu dana a period otplate kredita je tri do pet godina.	Još uvek nema iskustava u ovom smislu
Opportunity Bank	Obezbeđuje mikro, ruralne, agro i kredite za MSP klijente u Srbiji koji imaju otežani pristup finansijskim uslugama. Krediti se kreću od 500 do 10.000 evra, period otplate je 3-60 meseci, grejs period do 3 meseca. Kamatna stopa zavisi od svrhe kredita, dospeća, iznosa kolaterala i kreditne istorije klijenta.	Visoke kamatne stope i kolateral. Ograničenja u pogledu pravnih lica

Ostali programi finansijske podrške za socijalna preduzeća

Pored ovih finansijskih instrumenata socijalnim preduzećima je na raspolaganju veliki broj različitih programa bespovratnih sredstava. Međunarodni donatori su odigrali značajnu ulogu u pružanju podrške razvoju ekosistema socijalnih preduzeća u Srbiji do sada. Na putu pristupanja EU, dodatna finansijska sredstva iz različitih izvora finansiranja EU će postati dostupna.

Relevantni za socijalna preduzeća su fondovi iz programa koji obuhvataju sledeće: Instrument za pretprijetnu pomoć (IPA); EIDHR (Evropski instrument za demokratiju i ljudska prava), Fond za civilno društvo (Civil Society Facility), EaSI (Zapaljavanje i socijalne inovacije- Employment and Social Innovation); COSME (Konkurentnost preduzeća i MSP- Competi-

veness of Enterprises and SMEs), Evropska investiciona banka (EIB) koja posluje preko Investicionog okvira za Zapadni Balkan (Western Balkans Investment Framework), Evropska banka za obnovu i razvoj (EBRD); Progres program EU, Celoživotno učenje (Lifelong Learning); Okvirni program za konkurentnost i inovacije (Competitiveness and Innovation Framework program (CIP), Program za preduzetništvo i inovacije (Entrepreneurship and Innovation Program (EIP) i drugi.

Iako se broj međunarodnih donatora smanjuje tokom godina, očekuje se da će neki od preostalih donatora poput USAID, Nemačke razvojne agencije (The Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ), Fondacije Heinrich Boll Foundation, Agencija UN i druge međunarodne misije nastaviti da podržavaju socijalno preduzetništvo kao odgovor na održivost OCD, zapošljavanje i socijalne usluge za različite ranjive grupe i druge društvene probleme.

Korak po korak je program *Erste Banke* kreiran u saradnji sa *Startup Alijansom* i *Smart kolektivom* sa ciljem ekonomskog i socijalnog osnaživanja startup firmi i socijalnih preduzeća kroz različite pakete edukativne, finansijske i mentorske podrške. Program je namenjen firmama početnicima sa istorijom poslovanja kraćom od 24 meseca, novim biznis idejama i socijalnim preduzećima. Program nudi stručnu podršku, onlajn edukaciju, kreditnu podršku, mentorsku podršku i umrežavanje. Cilj programa je doprinos razvoju lokalne zajednice, društvenoj i ekonomskoj ravnopravnosti i finansijskoj inkluziji. Program ima za cilj da do 2019. godine pomogne da se u CIE otvori 5.000 novih radnih mesta, obezbedi finansiranje za 500 socijalnih preduzeća i poboljša finansijska stabilnost 25.000 ljudi koji su ranije imali nizak dohodak.

UniCredit Banka i *UniCredit Fondacija* realizuju program **Ideja za bolje sutra** u okviru koga se socijalnim preduzećima obezbeđuju bespovratna sredstva u rasponu od 5.000 do 8.000 evra. Program se sprovodi u partnerstvu sa *Fondacijom Divac* i *Smart kolektivom*. Do sada je dodeljeno 101.000 evra. Pored finansijskih sredstava, socijalna preduzeća dobijaju podršku u oblasti razvoja plana poslovanja, marketinga i rukovođenja putem obuka, predavanja, mentorstva i umrežavanja.

Takođe postoje i lokalne **OCD i fondacije**, poput *Smart kolektiva*, koje su strateški orijentisane na razvoj socijalnog preduzetništva i angažovane su na izgradnji mreža donatora, kompanija i investitora koji obezbeđuju finansijska sredstva i podršku socijalnim preduzećima.

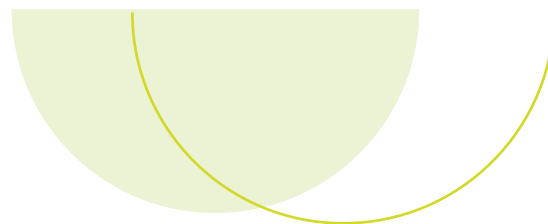
Smart kolektiv realizuje program **Smart Akademija** - jednogodišnji program namenjen socijalnim preduzećima u okviru koga se kombinuju finansijska i nefinansijska podrška, uključujući i niz obuka, konsultacija sa stručnjacima, podršku u vidu mentorstva, partnerstva sa kompanijama i promociju. Socijalna preduzeća imaju mogućnost da unaprede svoje znanje i veštine u oblastima kao što su: razvoj poslovne ideje, strateško planiranje, marketing, menadžment, partnerstva sa kompanijama i finansiranje. Najuspešniji učesnici dobijaju sredstva u iznosu do 10.000 evra za unapređenje sopstvene održivosti. Učesnici takođe imaju pristup najvećim društveno odgovornim kompanijama u Srbiji, kroz mrežu Forum za odgovorno poslovanje kojom upravlja Smart kolektiv. Tokom 2015-2016. godine, 10 izabranih organizacija je primilo 500 sati stručne podrške od strane 30 eksperata. Najuspešniji među njima su dobili grantove i dodatnih 6 meseci podrške u vidu 1 na 1 mentorstva. Kao rezultat programa, dva socijalna preduzeća su započela nove ekonomske aktivnosti, dok je 4 preduzeća unapredilo svoj biznis model, povećalo proizvodne kapacitete, uvelo nove proizvode/usluge i/ili unapredilo marketing strategiju. Jedno od preduzeća je prijavilo i povećanje u prodaji od 30%.

U okviru programa **Zasad za budućnost**, Delta Fondacija pruža podršku socijalnim preduzećima koja doprinose razvoju lokalne zajednice, zapošljavanju i smanjenju siromaštva. U saradnji sa različitim partnerima i pristalicama, obezbedili su pristup finansiranju, edukaciji i tržištu za 17 socijalnih preduzeća do sada. Putem bespovratnih sredstava u rasponu od 2.000 do 15.000 evra, ukupno su uložili 198.550 evra tokom poslednje dve godine. Program takođe pruža ekspertsku podršku u koju su uključeni zaposleni u kompanijama koje su u vlasništvu Delta Holdinga.

Fondacija Ana i Vlade Divac kroz **Program poljoprivrednih fondova** pruža podršku započinjanju ili razvoju sopstvenog posla u poljoprivredi. Osim unapređivanja položaja pojedinaca, ovaj program je usmeren i na

razvoj nerazvijenih područja i opština u Srbiji. Izabranim kandidatima, Fondacija obezbeđuje sredstva za kupovinu opreme i pribora za rad, sertifikate, kao i dodatne treninge i mentorsku podršku za realizaciju svojih ideja. Od osnivanja od danas, Fondacija je dodelila 732 granta u ukupnoj vrednosti od 1.384.923 evra. Kroz program RAISE, koji je Fondacija sproveda u saradnji sa UniCredit Bankom i UniCredit Fondacijom i u partnerstvu sa lokalnim samoupravama, izbeglim i raseljenim licima donirana su seoska domaćinstva za započinjanje poljoprivredne proizvodnje u 14 opština širom Srbije.

Fondacija Trag već 5 godina u partnerstvu sa Fondom braće Rokfeler, Erste Bankom i Humanitarnom organizacijom Church World Service organizuje nacionalni **Forum za zelene ideje**. Cilj ovog programa je da podrži inovativne preduzetničke ideje zasnovane na principima održivog razvoja. Program je otvoren za udruženja, pojedince, mala preduzeća i preduzetnike koji imaju godišnji obrt manji od 10.000 evra, koji su u početnoj fazi razvoja koji do sada nisu dobili nikakvu novčanu podršku. Kroz program se godišnje nagrađuju tri ideje, a pored finansijske podrške dobitnicima je obezbeđena i podrška u vidu konsultacija, edukacija i razmene iskustava.





**PREPORUKE
ZA RAZVOJ
FINANSIJSKOG
TRŽIŠTA ZA
SOCIJALNA
PREDUZEĆA**

Zaključci i preporuke

Tokom 2017. godine Smart kolektiv je kroz istraživanje i konsultativni proces sa predstavnicima svih sektora analizirao potrebe i izazove u razvoju socijalnih preduzeća, kao i ponudu programa podrške i finansijskih instrumenata. Na osnovu toga definisane su preporuke za konkretne akcije za osnaživanje kapaciteta socijalnih preduzeća, povoljnijeg okruženja i finansijskih instrumenata, koje će doprineti ostvarivanju potencijala koji ova preduzeća imaju za ekonomiju i društvo.



OSNAŽIVANJE KAPACITETA SOCIJALNIH PREDUZEĆA

Podrška za uspješnije poslovanje i ostvarivanje većeg društvenog uticaja

Nedostatak znanja, ljudskih i drugih resursa predstavljaju ključne prepreke za razvoj poslovanja i ostvarivanje većeg društvenog uticaja za preko 60% socijalnih preduzeća. Kako bi socijalna preduzeća uspješnije poslovala na tržištu, bila spremna za investitore i ostvarivala veći pozitivan uticaj na zajednicu, potrebno je obezbediti im pristup edukacijama, strukturirane programe podrške za različite faze razvoja preduzeća i povezivanje sa ključnim akterima u državi koji mogu pomoći njihov razvoj. Potrebno je oformiti jake, dugotrajne i stabilne programe podrške, kako bi se omogućio kontinuiran razvoj sektora.

1. Edukacija u oblasti preduzetničkih veština i znanja – Socijalnim preduzećima neophodne su prilike za sticanje znanja i veština u ključnim oblastima: upravljanje preduzećem, finansijsko planiranje i upravljanje, marketing i merenje društvenog uticaja. Osim toga, postoji potreba i za specifičnim znanjima – edukacijama i konsultantima u oblastima: pregovaranja sa kupcima i investitorima, modeli i tipovi finansiranja, razvoj proizvoda i kvalitet proizvoda, specifična znanja za određene industrije. Preporučeni formati za ovaj vid podrške su: predavanja, radionice, konsultantska podrška.

2. Osnaživati timove, a ne pojedince – Potrebno je osnaživati ceo tim a ne pojedince u timovima. Omogućiti timovima da učestvuju u programima i obezbediti mentore i konsultante koji će odlaziti u preduzeća i raditi sa timovima na terenu. Preduzeća pokazuju najveću potrebu za ovakvom vrstom podrške u trajanju od šest meseci do godinu dana ili od jedne do tri godine (u zavisnosti od faze razvoja).



3. Razvoj inkubatora i akceleratora za socijalna preduzeća

– Potrebno je razviti dugoročne i strukturirane programe podrške prilagođene fazi razvoja i individualnim potrebama preduzeća. Neophodno je podržati organizacije koje organizuju programe podrške za preduzeća da osnaže što veći broj preduzeća u start up fazi razvoja, pomognu im da razviju jak tim, da razviju i testiraju svoju biznis ideju. Podjednako je važno omogućiti preduzećima u kasnijim fazama razvoja pripremu za investitore i dugoročnu mentorsku podršku kada dobiju investiciju.

4. Saradnja i koordinacija sa programima inkubacije i akceleracije iz regiona Centralne i Istočne Evrope

– Ohrabriti povezivanje i saradnju sa sličnim organizacijama i programima, kako bi se razvili standardi u pružanju podrške, pripremanju socijalnih preduzeća za investicije i pristup zajedničkim fondovima koji su posebno razvijeni za organizacije i preduzeća koja imaju društveni uticaj.

5. Veće uključivanje privatnog sektora u podršku

– Kompanije mogu značajno da doprinesu razvoju ovog sektora doniranjem znanja i veština, promocijom, uvođenjem u svoj lanac nabavke i finansiranjem. Potrebno je analizirati dodatno potrebe velikih i srednjih kompanija i prostore za saradnju, promovisati primere dobre prakse i omogućiti prilike za povezivanje socijalnih preduzeća sa kompanijama.

6. Pružiti direktnu podršku u pristupu tržištu

– Veliki broj socijalnih preduzeća pokazuje značajnu potrebu za direk-

tnom podrškom u pristupu tržištu. Neophodno je razviti alate za bolju dijagnostiku kapaciteta preduzeća, definisanje ključnih prepreka i preporuka kako one da se prevaziđu kako bi preduzeća podigla svoje kapacitete i šanse da uđu u veće lance nabavke. Sa druge strane, neophodno je pokrenuti otvoreni dijalog sa javnim i privatnim sektorom, definisati prostor i prepreke za saradnju i strategiju za otvaranje ovih tržišta ka socijalnim preduzećima.

7. Podsticati povezivanje i saradnju socijalnih preduzeća

– Potrebno je dodatno podsticati saradnju, učenje, razmenu iskustva i partnerstva između socijalnih preduzeća. Veliko znanje, pristup resursima i tržištu, socijalna preduzeća mogu da dobiju i kroz povezivanje sa drugim preduzećima i industrijama (npr. kreativnim). Podsticati saradnju sa javnim sektorom, kompanijama i investitorima kako bi se usaglasili oko zajedničkog rada i pronalaženju rešenja za ključne društvene probleme.

8. Merenje društvenog uticaja

– Potrebno je razvijanje standardizovane metodologije za merenje društvenog uticaja i izveštavanje o društvenom uticaju. Merenje će pomoći organizacijama i preduzećima, donatorima, investitorima i predstavnicima javnog sektora da bolje razumeju uticaj koji imaju socijalna preduzeća i uticaj koji različite mere podrške imaju na efektivnost rada socijalnih preduzeća. Pravljenje baze uspešnih preduzeća sa jakim uticajem na društvo, vidljivim rezultatima rada i informacijama o tome koji metodi podrške su pomogli njihovom rastu, može značajno da doprinese podizanju svesti o značaju socijalnih preduzeća, edukaciji u ovoj oblasti i rastu sektora.

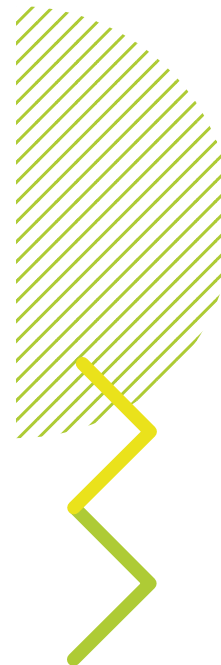
FINANSIRANJE PO MERI SOCIJALNIH PREDUZEĆA

Razvoj novih instrumenata finansiranja i većeg broj izvora finansiranja za socijalna preduzeća u različitim fazama razvoja

Finansiranje predstavlja glavni problem za socijalna preduzeća u Srbiji, jer pristup tradicionalnom finansijskom tržištu nemaju svi pravni oblici i preduzeća na početku poslovanja. S druge strane, broj alternativnih izvora finansiranja je mali, a prisutan je trend povlačenja međunarodnih donatora. Prema istraživanju koje je sproveo Smart kolektiv, čak 87,5% socijalnih preduzeća finansiranje izdvaja kao najveći problem u svom poslovanju. Među ispitanim preduzećima 65% kao problem izdvaja nedostatak izvora sa bespovratnim sredstvima, dok 50% ističe potrebu za pristup kreditima. Postoji snažna potreba za većim brojem programa i instrumenata koji su dostupni i prilagođeni finansijskim potrebama socijalnih preduzeća.

1. Razvoj većeg broja finansijskih instrumenata za preduzeća u ranoj fazi razvoja – Pristup početnom finansiranju prepoznat je kao glavni problem sa kojim se suočavaju socijalna preduzeća na početku rada. Neophodno je omogućiti socijalnim preduzećima koja su u start-up fazi i fazi validacije pristup većem broju grantova i povoljnim mikro kreditima, kako bi razvili svoje biznis ideje. Najveći broj preduzeća u ovoj fazi pokazuje potrebu za iznosima u rasponu od 5.000 do 25.000 evra, uz dodatnu stručnu podršku kao deo procesa. Ključni partneri u razvoju ovih programa mogu biti javni sektor, kompanije, donatori i Evropska komisija.

2. Unapređenje finansiranja iz javnih fondova – Unaprediti transparentnost postojećih finansijskih instrumenata državnog sektora i njihovu otvorenost prema različitim pravnim formama poslovanja. Podići svest među predstavnici



cima sektora o doprinosu koji ova preduzeća mogu imati za socijalne usluge, zdravlje, edukaciju, kulturu, zapošljavanje različitih kategorija stanovništva i inovacijama koje unose u rešavanju ključnih problema u društvu. Osim bespovratnih sredstava i kofinansiranja, zagovarati za druge mehanizme kao što su subvencije, poreske olakšice, javne nabavke i drugo.

3. Uvođenje novih finansijskih instrumenata – Učiti na primerima dobre prakse iz Evropske unije i zemalja iz Centralne i Istočne Evrope i testirati nove modele finansiranja kao što su povoljni krediti bez kolaterala, venture filantropija ili društvene obveznice (impact bonds), koje su se pokazale kao dobri mehanizmi za održivi rast socijalnih preduzeća. Učiti na potrebama lokalnih socijalnih preduzeća i razviti instrumente kreirane prema njihovim potrebama i kapacitetima. Preduzeća u kasnijim fazama razvoja pokazuju potrebu za investicijama od 50.000 do 100.000 evra, ali je mali procenat spreman da ceo iznos uzme kao pozajmicu prema postojećim uslovima. Potrebno je razviti hibridne mehanizme finansiranja koji kombinuju bespovratna sredstva, pozajmicu, povoljnije uslove otplate i snažnu stručnu (nefinansijsku) podršku u razvoju.

4. Ohrabriti investitore, donatore i kompanije da investiraju u socijalna preduzeća i saraduju u tom procesu. Promovisati primere dobre prakse iz EU, regiona i Srbije, organizovati događaje koji promovišu socijalna preduzeća i investiranje u društveni uticaj, raditi na razvoju podsticaja od strane države

za stimulisanje ovih investicija. Raditi zajedno sa investitorima na proceni kapaciteta socijalnih preduzeća, razumevanju njihovih biznis modela i rizika koje nose određeni društveni problemi, kreirati zajedno sa investitorima modele podrške za preduzeća u koja se investira.

5. Razvoj saradnje sa regionalnim fondovima za investiranje u socijalna preduzeća – U regionu Zapadnog Balkana i Centralne i Istočne Evrope već se razvijaju fondovi i instrumenti za investiranje u socijalna preduzeća. Razvoj i saradnja sa ovakvim fondovima omogućiće pristup novim finansijskim instrumentima za preduzeća u Srbiji, ali i razvoj novih modela finansiranja za socijalna preduzeća kao i primenu dobrih praksi iz drugih zemalja u Srbiji.

6. Razvoj saradnje sa regionalnim i evropskim finansijskim institucijama – Regionalni akteri kao što Evropska komisija, Evropska banka za rekonstrukciju i razvoj, Evropski investicioni Fond, Program Ujedinjenih nacija za razvoj (UNDP) i drugi, mogu biti značajni partneri u postavljanju ili kofinansiranju novih finansijskih instrumenata.

7. Formiranje baze dostupnih fondova i finansijske podrške – Razvoj baze informacija o programima podrške za socijalna preduzeća, koja će biti korisna i socijalnim preduzećima i investitorima. Osim finansijske podrške, u bazi bi trebalo da se nalaze i informacije o programima stručne podrške za sve faze poslovanja, druge postojeće stimulacije i programi regionalnog tipa.

PODSTICAJNIJE OKRUŽENJE ZA RAZVOJ SOCIJALNOG PREDUZETNIŠTVA

Razvoj nacionalnih strategija, politika i povoljnijeg zakonskog okvira za preduzeća i finansijske institucije

Stimulativno poslovno okruženje predstavlja ključan preduslov za razvoj preduzetništva. Prema istraživanju ključni problemi socijalnih preduzeća u poslovnom okruženju su nedostatak izvora bespovratnih sredstava (65.7%), nedostatak svesti javnosti o značaju problema koji socijalna preduzeća rešavaju (57.5%) i nepostojanje državne podrške i stimulacija (53.5%).

1. Razvoj nacionalne strategije za razvoj socijalnog preduzetništva – Uključiti ključne aktere iz svih sektora u razvijanje strategije i pravnog okvira koji će biti podsticajni za razvoj socijalnih preduzeća. Uspostaviti razumevanje i definiciju pojma socijalnih preduzeća na nacionalnom nivou, koja će uvažiti različite oblasti i modele ostvarivanja društvenog uticaja i koja će omogućiti da sektor raste. Definicija i strategija treba da se razviju u skladu sa relevantnim i dobrim praksama iz regiona i Evropske unije, ali imajući u vidu i specifičnosti lokalnog ekosistema i praksi koje već postoje.

2. Razvoj programa podrške javnog sektora – Potrebno je podići razumevanje među pripadnicima javnog sektora o značaju koji socijalna preduzeća imaju za rešavanje različitih društvenih, ekoloških i javnih problema i načinima na koje socijalna preduzeća ispunjavaju svoje društvene ciljeve. Uspostaviti dijalog i saradnju između javnog sektora, organizacija koje pružaju podršku i socijalnih preduzeća i zajedno raditi na kreiranju i unapređenju programa državne podrške, subvencija i drugih stimulacija koje će biti transparentne, dostupne



i prilagođene potrebama aktivnih socijalnih preduzeća. Zagovarati za podsticajne mere za specifične teme kojima se bave socijalna preduzeća.

3. Stimulisati saradnju sa privatnim sektorom – Informisati kompanije o različitim vidovima saradnje i partnerstava sa socijalnim preduzećima i koristima za kompanije. Država treba dodatno da podstakne kompanije kroz povoljniju poresku politiku i kroz povezivanje socijalnih preduzeća sa privrednim udruženjima.

4. Unaprediti zakonodavni okvir o finansijskim institucijama i uslugama – Zagovarati i zajedno sa ključnim akterima raditi na izmenama zakona i usvajanju zakona koji će omogućiti mikrokreditiranje, razvoj alternativnih i povoljnijih izvora finansiranja za socijalna preduzeća.

5. Formiranje baze podataka o socijalnim preduzećima – Uvesti redovna istraživanja, prikupljanje podataka i statistike potrebne za praćenje stanja u sektoru, društvenog uticaja koji preduzeća imaju i efikasnosti programa podrške koje koriste. Posebno je značajno meriti društveni uticaj i vrednost koju socijalna preduzeća daju društvu u oblasti inkluzije, socijalnih usluga, zapošljavanja, ekologije i drugih oblasti, kako bi se bolje razumeo njihov značaj i kreirale stimulatívne politike i instrumenti za razvoj sektora.

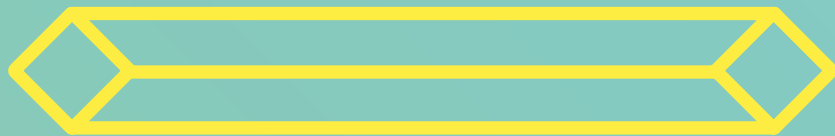
6. Razvoj mreža za saradnju i podršku – Razvoj nacionalnih i regionalnih mreža koje će okupljati socijalna preduzeća i

organizacije koje im pružaju podršku, kako bi se prikupljale, razmenjivale i promovisale najbolje prakse. Nacionalna platforma se može povezati sa postojećim regionalnim i evropskim platformama.

7. Podizanje svesti o značaju poslovanja i društvenom uticaju socijalnih preduzeća – Podići razumevanje svih sektora o oblastima delovanja i biznis modelima aktivnih socijalnih preduzeća u Srbiji i EU. Prikupljati redovno informacije o rezultatima socijalnih preduzeća, meriti njihovu vrednost za društvo i promovisati najbolje primere i njihove rezultate. Organizovati javne i vidljive događaje, kampanje i nagrade na kojima će se promovisati tema, primeri dobre prakse socijalnih preduzeća i primeri uspešnih programa koji podstiču rast socijalnih preduzeća. Izgraditi imidž socijalnog preduzetništva kao održivog preduzetničkog modela koji doprinosi smanjenju siromaštva, inkluziji, društveno-ekonomskom razvoju i životnoj sredini.

8. Motivisati i ohrabriti građane i javnost da podržavaju socijalna preduzeća – Podizanjem svesti javnosti kroz kampanje, podstaći građane da kupuju proizvode i usluge socijalnih preduzeća i da doniraju sredstva za podršku socijalnim preduzećima.

9. Edukacija i informisanje – Uspostaviti saradnju sa Univerzitetima, stručnim školama i relevantnim institucijama i raditi na razvoju mehanizama za promociju preduzetništva, socijalnog preduzetništva i rada u socijalnim preduzećima kao izbora u karijeri. Omogućiti besplatne edukacije za mlade ljude u oblasti preduzetništva i socijalnog preduzetništva.

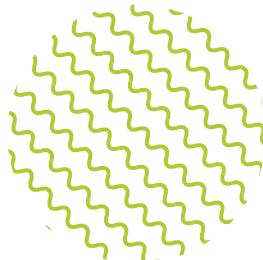


ZAHVALNICA

Smart kolektiv se posebno zahvaljuje partnerima – socijalnim preduzećima, kompanijama, državnim institucijama i donatorima koji su učestvovali u konsultativnom procesu i definisanju preporuka za razvoj socijalnog preduzetništva:



1. Erste Bank Srbija
2. Erste Group Bank AG
3. Erste Fondacija
4. Tim za socijalno uključivanje i smanjenje siromaštva Vlade Republike Srbije
5. Ministarstvo za rad, zapošljavanje, boračka i socijalna pitanja Republike Srbije
6. Ministarstvo privrede Republike Srbije
7. Američka agencija za međunarodni razvoj (USAID)
8. Republički sekretarijat za javne politike
9. UniCredit Bank Srbija
10. UniCredit Fondacija
11. Finance in Motion
12. Swiss Entrepreneurship Programme
13. Nemačka organizacija za međunarodnu saradnju (GIZ)
14. Daj Daj doo
15. Radanska ruža doo
16. Koba Yagi
17. Caritas Šabac
18. Atina
19. Naša kuća
20. Liceulice



Literatura

1. OECD/LEED, 2012, Podsticanje socijalnog preduzetništva i osnivanje socijalnih preduzeća u Republici Srbiji
2. Varga Eva and Hayday Malcolm, 2016, "A recipe book for social finance: A practical guide on designing and implementing initiatives to develop social finance instruments and markets", European Commission
3. European Commission: DG Employment, Social Affairs & Inclusion and European Investment Bank: Advisory Services fi-compass, 2016, "Financial instruments working with social entrepreneurship", European Commission and European Investment Bank
4. Eva Varga, 2017, "Social Enterprise Ecosystems in Croatia and the Western Balkans: A Mapping Study of Albania, Bosnia & Herzegovina, Croatia, Kosovo, FYR Macedonia, Montenegro and Serbia", NESsT, European Bank for Reconstruction and Development (EBRD) and the Taiwan Business-EBRD Technical Cooperation Fund
5. Jim Brown, (2006) "Equity finance for social enterprises", Social Enterprise Journal, Vol. 2 Issue: 1
6. Bugg-Levine, Bruce Kogut Nalin Kulatilaka, 2012, "A New Approach to Funding Social Enterprises", Harvard Business Review
7. Manville, G., & Greatbanks, R. (Eds.), 2016, "Third Sector Performance: Management and Finance in Not-for-profit and Social Enterprises", CRC Press.

8. Eurosif A.I.S.B.L., 2014, "Impact Investing in Europe: Extract From European SRI Study 2014", Eurosif, Edmond de Rothschild, Generali Investments Europe, Inrate Sustainable Investment Solutions and Nordea – August 2017: <http://www.eurosif.org/wp-content/uploads/2015/02/Impact-Investing-Extract.pdf>
9. <http://www.aboutmicrofinance.com/impact-investing-overview>
10. <http://www.european-microfinance.org/index.php?rub=microfinance-in-europe&pg=microfinance-by-country&cpg=39>
11. <http://voices.mckinseysociety.com/the-case-for-micro-equity/>
12. Anastasia Cozarenco, 2016, "Microfinance Institutions and Banks in Europe: The story to date", European Microfinance Network (EMN) and European Commission – August, 2017: http://www.european-microfinance.org/docs/emn_publications/emn_research_papers/research_3.pdf
13. FLAG International Serbia, 2010, "Environment and demand for microcredit in Serbia", FLAG International, LLC. – August 2017: <http://www.policycafe.rs/documents/financial/research-and-publications/access-to-finance/microcredit-serbia-2010.pdf>
14. https://data.gov.uk/sib_knowledge_box/brussels-migrant-uemployment
15. <https://www.conference-board.org/retrievefile.cfm?filename=TCB-GT-V1N13-Social-Impact-Bonds1.pdf&type=subsite>
16. <http://fa-se.de/en/blog-en/hybrid-social-finance-key-to-impact-investing/>

Literatura

17. <http://www.impactbase.org/database/treetops-capital-agribusiness-fund-lp#>
18. Financing Agency For Social Entrepreneurship (FASE), Ashoka, and McKinsey & Company, 2016, "Achieving impact for impact investing A road map for developed countries", FASE, Ashoka, and McKinsey & Company – August 2017: <http://fa-se.de/wp-content/uploads/2016/04/Ashoka-FASE-McKinsey-Achieving-Impact-for-Impact-Investing-2016.pdf>
19. <http://seaf.com/portfolio-item/on-net/>
20. https://www.fi-compass.eu/sites/default/files/publications/Presentation_20160202_Brussels_Cyril_Gouiffes.pdf
21. https://www.ethex.org.uk/triodos-bank-depository-receipts_426.html
22. <https://tise.pl/social-and-economic-investment-company-tise-sa/>
23. <http://www.coopest.eu/web/>
24. <http://www.efse.lu/>
25. http://www.eif.org/what_we_do/microfinance/news/2012_erstebank.htm
26. <http://www.goodbeecredit.ro/about-us-shareholders-1-14.html>
27. <https://www.centreforpublicimpact.org/case-study/social-impact-financing-agency-social-entrepreneurship-fase/>
28. <http://fa-se.de/en/social-entrepreneurs/>
29. <http://www.international-adviser.com/news/1005457/axa-signs-responsible-investment>
30. <http://evpa.eu.com/about-us/about-vp/>

Smart kolektiv

Smart kolektiv je vodeća organizacija u Srbiji koja se bavi razvojem ekonomije sa pozitivnim društvenim uticajem. Smart kolektiv pomaže društvenim inovatorima omogućavajući im pristup finansijskim sredstvima i bolju poziciju na tržištu, povezivanje sa poslovnim sektorom i transfer biznis znanja i veština. Smart kolektiv nalazi načine da se iskustva i logika biznisa primene u rešavanju društvenih izazova, pomaže kompanijama da strateški sarađuju sa zajednicom, a društvenim inovatorima da zainteresuju poslovni svet za svoja rešenja i inicijative. Organizacija je pionir u promovisanju koncepta društveno odgovornog poslovanja i razvoju socijalnog preduzetništva u zemlji i regionu.

Smart kolektiv

Svetozara Markovića 42a
11000 Beograd, Srbija
www.smartkolektiv.org
office@smartkolektiv.org
tel: +381 (0)11 2659 700

